

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**



**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**

**ANA MARIA AVELLA SARMIENTO  
ANDREA CAROLINA SEGURA SILVA**

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE UCHUVA A JAPÓN: VIABILIDAD Y ESTRATEGIAS  
APLICABLES**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
Bogotá  
2014**

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**



**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**

**ANA MARIA AVELLA SARMIENTO  
ANDREA CAROLINA SEGURA SILVA**

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE UCHUVA A JAPÓN: VIABILIDAD Y ESTRATEGIAS  
APLICABLES**

**Tutor:  
PROFESOR  
MICHAEL TORRES FRANCO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
Bogotá  
2014**

## AGRADECIMIENTOS

*Queremos agradecer, en primer lugar, a nuestras familias que estuvieron apoyándonos incondicionalmente a lo largo de todo éste proceso, que hicieron posible cumplir esta meta y, sin los cuales, no habríamos logrado llegar tan lejos. Igualmente, agradecer a todas aquellas personas que nos acompañaron en éste proceso y que nos exigieron ser cada vez mejores.*

*Finalmente, agradecer a la Universidad Nuestra Señora del Rosario, por todos estos años de crecimiento y formación. Finalmente, a nuestro tutor de trabajo de grado, el profesor Michael Torres Franco, quien estuvo ahí para guiarnos y orientarnos a lo largo de éste proceso.*

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	15
OBJETIVOS.....	17
PERFIL DE JAPÓN.....	19
1.1. Rasgos Geográficos.....	19
1.2. Clima.....	19
1.3. Recursos Naturales.....	20
1.4. Población.....	20
1.5. Economía.....	21
1.6. Comercio Exterior.....	24
1.6.1. Acuerdos Comerciales con Japón.....	26
2. GENERALIDADES DE LA UCHUVA.....	28
2.1. Planta y Fruto.....	28
2.2. Siembra.....	28
2.3. Producción.....	29
2.3.1. Ciclo de desarrollo.....	29
2.4. Cosecha.....	31
2.5. Post Cosecha.....	32
2.5.1. Pelado y Secado.....	32
2.5.2. Limpieza.....	32
2.5.3. Selección y clasificación.....	33
2.5.4. Recepción.....	33
2.5.5. Empaque.....	33
2.5.6. Almacenamiento.....	34
2.5.7. Transporte.....	34
2.6. Usos.....	34
3. REQUISITOS Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS QUE RIGEN LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DE LA UCHUVA.....	35
3.1. Entidades que controlan la sanidad de los alimentos.....	36
3.2. Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	37
3.3. Procedimientos y documentos para la exportación de alimentos a Japón.....	40
4. MERCADO ACTUAL DE LA UCHUVA.....	43

4.1. Producción de Uchuva en Colombia.....	43
4.2. Producción de Uchuva por departamento.....	44
4.2.1. Mercado nacional.....	46
4.3. Producción de Uchuva a nivel mundial.....	47
5. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN.....	49
5.1. Producto.....	50
5.2. Empaque.....	51
5.2.1.Características del empaque.....	51
5.2.2.Tipos de empaque.....	51
5.3. Transporte.....	52
5.3.1.Vía marítima.....	52
5.3.2.Vía aérea.....	54
5.4. Requisitos de envío.....	56
5.4.1.Muestra.....	56
5.4.2.Envíos comerciales.....	56
6. ANÁLISIS FINANCIERO.....	57
6.1. Costos de producción.....	57
6.2. Empaque y embalaje.....	59
6.2.1.Empaque primario.....	59
6.2.2.Empaque secundario (distribución).....	60
6.2.3.Unidad de carga.....	61
6.2.4.Etiqueta del producto.....	63
6.3. Transporte.....	64
6.3.1.Transporte nacional.....	64
6.3.2.Transporte aéreo.....	66
6.4.Precio de la uchuva.....	67
6.5.Documentos de exportación.....	68
6.5.1.Certificado de origen.....	68
6.5.2.Permiso fitosanitario.....	68
6.5.3. Declaración de Exportación.....	69
6.5.4.Muestras.....	69
6.6.Gastos de exportación.....	70
6.6.1.Descripción de costos de exportación de Uchuva a Japón.....	71
6.6.2. Descripción de costos de ingreso a Japón.....	72

6.6.3.Ingresos.....	73
7. CONCLUSIONES.....	77
8. RECOMENDACIONES .....	79
9. REFERENCIAS.....	80

## **LISTAS ESPECIALES**

### **LISTA DE GRÁFICAS**

GRÁFICA 1 – Edad de la población japonesa por género.

GRÁFICA 2 - Evolución producto interno bruto Japón.

GRÁFICA 3 – Evolución de las exportaciones de Japón.

GRÁFICA 4 - Evolución de las importaciones de Japón.

GRÁFICA 5 - Toneladas transportadas desde Colombia hacia Japón (vía marítima y aérea).

GRÁFICA 6 -Tratado de libre comercio (TLC) y acuerdo de asociación económica (EPA)

GRÁFICA 7- Diagrama de flujo del proceso de importación a Japón.

GRÁFICA 8 - Área cosechada y producción nacional 2000-2011.

GRÁFICA 9 - Producción de Uchuva en Boyacá.

GRÁFICA 10 - Producción de Uchuva en Antioquia.

GRÁFICA 11 - Producción de Uchuva en Cundinamarca.

GRÁFICA 12 - Países exportadores de fruta fresca a Japón (% de participación).

GRÁFICA 13 - Países exportadores de fruta fresca a Japón (en miles de USD).

GRÁFICA 14- Países exportadores de fruta fresca (en miles de USD).

GRÁFICA 15- Países exportadores de fruta fresca (% de participación).

GRÁFICA 16- Costo de producción por hectárea en Boyacá 2010.

GRÁFICA 17- Costo de producción por hectárea en Antioquia 2010.

GRÁFICA 18 - Empaque plástico.

GRÁFICA 19 – Distribución empaque plástico en cajas.

GRÁFICA 20 – Distribución cajas en estibas.

GRÁFICA 21 – Rutas terrestres.

GRÁFICA 22 – Tarifa Certificado Fitosanitario.

GRÁFICA 23 – Tarifa Certificado Fitosanitario para muestras.

GRÁFICA 24 - Precio de la Uchuva colombiana en el mercado internacional.



## **LISTA DE TABLAS**

TABLA 1 - Distribución de la población japonesa por ciudades.

TABLA 2 - Gastos de consumo de los hogares en Japón.

TABLA 3 - Gastos de consumo por categoría de productos.

TABLA 4 - Índice de desempeño logístico en el 2012.

TABLA 5 - Ciclo de desarrollo de la Uchuva.

TABLA 6 - Métodos para determinar la madurez de la fruta.

TABLA 7 - Crecimiento promedio anual cultivos de Uchuva.

TABLA 8 - Ventajas y desventajas del mercado.

TABLA 9 - Aerolíneas de carga con destino a Japón desde Colombia.

TABLA 10 - Empaque Uchuva.

TABLA 11 – Empaque secundario.

TABLA 12 – Estibas.

TABLA 13 – Etiquetas.

TABLA 14 - Tarifas transporte aéreo.

TABLA 15 - Costos de exportación.

TABLA 16 – Costos de ingreso a Japón.

TABLA 17 – Costos exportación anual.

TABLA 18 – Ingresos productor.

TABLA 19 – Costos e ingresos productor.

TABLA 20 – Ingresos productor con participación de una empresa exportadora (Boyacá).

TABLA 21 – Ingresos productor con participación de una empresa exportadora (Antioquia).

TABLA 22 – Costos e ingresos para una empresa exportadora.

## GLOSARIO

- **Aduana:** Es aquel lugar instituido, generalmente, en las áreas fronterizas, puertos y ciudades importadoras y exportadoras, cuyo propósito principal es controlar las entradas y salidas de mercancía, los medios en que se transporta y los trámites necesarios para llevarlo a cabo; así como el cumplimiento de las leyes y recaudo de impuestos en materia de Comercio Exterior.
- **Arancel:** Impuesto o gravamen que se aplica a los bienes que son importados o exportados.
- **Comercializadora:** Organización encargada de vender productos o servicios en otros países que no sea el de origen. Se utiliza por los costos de tercerización ya que los productores le encargan a la empresa que se ocupe de los temas legales, de logística y despacho en el lugar de destino. El comercializador se hace cargo y se responsabiliza de todo, menos de la atención de post venta o de las anomalías que puedan llegar a tener los productos.
- **Comercio exterior:** Es el intercambio que se da de bienes y servicios entre dos países que buscan satisfacer sus necesidades de demanda interna con Importaciones, y de demanda externa con Exportaciones. Se regula mediante acuerdos entre gobiernos y empresas privadas, aprobados por sus respectivos entes legislativos.
- **Exportación:** Es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios de un país que son necesarios para su uso o consumo en el otro. Dicho envío es generalmente llevado a cabo bajo condiciones específicas regidas y controladas por la ley.
- **Medidas fitosanitarias:** Mecanismos que garantizan que se suministren a los consumidores de un país alimentos que se consideren apropiados, es decir que su consumo no genere daño alguno. Al mismo tiempo se proponen garantizar que la aplicación de normas estrictas de salud y seguridad no sean una excusa para proteger a los productores nacionales.

- **Franco a bordo:** Clausula que se establece entre importador y exportador, la cual establece la culminación de la compra venta n el lugar de embarque de la mercancía.
- **Impuesto:** Pago obligatorio exigido tanto a personas como empresas, el cual deben paga para financiar al estado.
- **Productor:** Persona civil o jurídica que asume las principales decisiones acerca de la utilización de los recursos disponibles y ejerce el control administrativo sobre las operaciones de la explotación agrícola. Tiene la responsabilidad técnica y económica de la explotación, y puede ejercer todas las funciones directamente o bien delegar la gestión cotidiana a un gerente contratado.

## **RESUMEN**

Dado el posicionamiento de nuestro país en producción de Uchuva a nivel mundial y, gracias a la calidad con la que se obtiene el producto, se ha encontrado una oportunidad de negocio que permita incrementar las exportaciones, expandir el mercado y aumentar el reconocimiento del producto, trayendo consigo beneficios y ganancias para el país y sus productores. Lo que se busca con éste proyecto es proponer un plan de exportaciones viable y exitoso, evaluando factores técnicos y económicos que permitan el desarrollo del mismo.

Sin embargo, a pesar de ser la Uchuva importante dentro de la producción agrícola en el país, ésta no es explotada como debería. El mercado internacional es bastante amplio, y dado que la fruta es exótica y llamativa por sus propiedades, hace que sea de interés para el mundo, generando que el mercado pueda expandirse, incrementando así las exportaciones. Es por esto que se ha propuesto otorgar lineamientos para que dichas exportaciones sean viables y traigan consigo los mejores beneficios y ganancias para los productores de la fruta.

Además, se quieren implementar estrategias que generen exportaciones exitosas, que permitan al sector agrícola incrementar su producción, al igual que, aumentar el desarrollo del sector, generando un incremento económico y un aumento de empleos, dos factores que traen consigo el desarrollo, no solo de la gente que trabaja el producto, sino del país en general.

Todo esto, enfocado hacia un país con baja producción agrícola y alto nivel de importaciones como Japón, país con características imponentes para implementar un plan de exportación de una fruta fresca, exótica, de excelente calidad y reconocimiento, como lo es la Uchuva colombiana.

**PALABRAS CLAVE:** Exportación, Uchuva, Japón, producción agrícola, comercio exterior.

## **ABSTRACT**

Given the position of our country in the worldwide production of Uchuva, and thanks to the quality that differentiates our products, we have found a new business opportunity that increases the level of exports, allows the expansion of the market and enhance the products recognition, bringing with it profits and gains for the country and its producers. What is sought with this project is to propose a viable and successful plan of exports, evaluating technical and economic factors that enable its development.

However, the Uchuva, in spite of being an important element in agricultural production of our country, it has not been exploited as it should. The international market is rather wide, and, taking into account that the fruit is exotic and striking for its properties, it turns to be appealing for the world, generating an opportunity for market expansion, and thereby increasing the level of exports. This is why it is proposed to provide guidelines for such exports to be viable and, to obtain with them, the best benefits and profits for producers of this fruit.

In addition, we expect to implement strategies that generate successful exports, which allows the agricultural sector to increase its production, equally, to increase the sector's development, generating economic growth and enhancing the employment rate, two factors that provide development, not only for the people involved in the production of this fruit, but to the country in general.

This entire plan is focused on a country with low agricultural production and high levels of imports as Japan, a country with imposing features to implement a plan to export a fresh, exotic fruit, with excellent quality and recognition, such as the Colombian Uchuva.

**KEY WORDS:** Export, physalis peruviana, Japan, agricultural production, international trade.

## INTRODUCCIÓN

Hoy en día Colombia es uno de los principales países productores y exportadores de frutas exóticas del mundo y cuenta con diversos acuerdos comerciales que buscan desarrollar, impulsar y fortalecer los mercados locales, aumentando las exportaciones del país. Una de las frutas exóticas más exportadas es la Uchuva, la cual hasta hace poco tiempo era desconocida, pero hoy es una importante fuente de exportaciones para el país.

Sin embargo, éste mercado no es muy amplio y no está siendo explotado de forma adecuada; no obstante, se tienen mercados potenciales a los que se exportan pequeñas cantidades pero con tendencia al aumento, como lo son Suiza, España, Brasil, Italia, Hong Kong y Japón. Teniendo en cuenta lo anterior, ésta investigación tiene como fin determinar la viabilidad de exportar éste producto a Japón y, a partir de ello, determinar las principales estrategias para la implementación y desarrollo de éste mercado.

Este país, situado en Asia, se enfrenta a problemas en su agricultura y que tiene una baja producción agrícola y altos costos. Adicional a esto, durante los últimos años Japón ha eliminado muchas de sus barreras de entrada, permitiendo con esto la generación de una alta importación de productos alrededor del mundo, principalmente de países en desarrollo dados sus bajos costos y buena calidad. Dicho esto, se observa que la exportación de Uchuva es uno de los pocos mercados que aún no se han explotado al máximo en éste país y, de acuerdo con estudios realizados por Proexport, puede llegar a tener un gran auge y desarrollo; razón por la cual, éste país fue escogido para el desarrollo de la investigación que aquí se presenta.

Dicho esto, para la investigación se plantea como meta principal el diseño de un plan de exportación de la Uchuva que permita evaluar la viabilidad y éxito del mismo en el mercado japonés, proponiendo estrategias que permitan que dicho plan sea exitoso. Para el cumplimiento de este principal objetivo, se plantean objetivos secundarios con el fin de ahondar en el tema y conocer el contexto global en el que se desarrolla la idea, para de esta forma poder entender y aportar al tema.

La metodología utilizada está centrada en la recolección de información mediante instrumentos de investigación, herramientas teóricas y conceptuales que permitan llegar al desarrollo del objetivo, planteando el diagnóstico y elaborando las estrategias para la ejecución del plan de exportación de Uchuva a Japón. Además se investigarán características contextuales a través de estudios realizados por entidades como Proexport, Cámara de Comercio de Bogotá y FAO, así como de la base de datos Trademap para conocer el comportamiento de la Uchuva. Igualmente, se investigará la legislación de los dos países en cuanto a registros y requisitos sanitarios para dar cumplimiento a requisitos tanto exportación como de importación. Por otra parte, se tendrá en cuenta el estudio y análisis de la logística de importación necesaria para la adecuada exportación del producto planteado para ésta investigación. Finalmente, para la formulación de estrategias, se evaluarán los competidores, consumidores, barreras del mercado y tamaño para poder penetrar en él de manera óptima y, así, lograr llegar al mercado japonés.

Con el desarrollo de la investigación se espera determinar qué tan buena aceptación tendría éste producto en el mercado japonés, además de determinar si es un proyecto de comercio viable y perdurable. Se pretende ofrecer estrategias que permitan el desarrollo e implementación de éste tipo de producto en Japón, de forma que Colombia logré explotar de forma adecuada su mercado de Uchuvas. Teniendo esto en cuenta, el impacto que se busca obtener con el desarrollo de la investigación, es la posibilidad de ampliar la producción en Colombia, así como su volumen de exportaciones gracias a la implementación del plan de exportaciones hacia Japón.



## **OBJETIVOS**

Para el trabajo de investigación basado en la exportación de Uchuva hacia Japón, se plantea como meta principal el diseñar un plan de exportación que permita evaluar la viabilidad y éxito del mismo en el mercado japonés, proponiendo estrategias que permitan que dicho plan sea exitoso.

Para el cumplimiento de este objetivo principal, se plantean algunos otros secundarios que permiten ahondar en el tema y conocer el contexto global en el que se desarrolla la idea, para de esta forma poder entender y aportar al tema.

Según esto, en primer lugar se plantea la investigación de los aspectos generales de la Uchuva, esto con el fin de saber todo acerca de la fruta y poder entender todo lo que a ella se refiere.

En segundo lugar, y ligado al primer ítem planteado, se propone el conocer todos aquellos requisitos y medidas sanitarias y fitosanitarias que rigen la producción, la comercialización y la exportación de la Uchuva, esto con el fin de estar al tanto y entender a qué debe regirse el plan para no incumplir con ninguna norma y llegar a ofrecer un producto de calidad en el exterior.

Como tercera medida, se plantea el investigar acerca del mercado actual de la Uchuva a nivel nacional e internacional, esto con el fin de identificar las fortalezas de producción a nivel interno, reconociendo los principales productores de la fruta en el territorio nacional, y la competencia a nivel mundial.

En cuarto lugar, se propone la realización de un análisis de normas principales y requerimientos exigidos para las exportaciones a Japón, buscando con esto, al igual que la evaluación a nivel interno del producto, conocer todas aquellas normativas a nivel internacional, que permita llegar de manera fuerte y segura a un nuevo mercado, permitiendo una aceptación y un adecuado posicionamiento dentro del mismo. Con este aspecto se busca

tener pleno conocimiento para no incumplir con ninguna pauta para que la aceptación del producto sea óptima.

En quinto lugar, se busca analizar la logística de importación con el fin de conocer los procesos, normas y lineamientos que rigen la exportación de Uchuva hacia el país de estudio.

Finalmente, se plantea el desarrollo de estrategias que permitan el éxito de la implementación del plan de exportación teniendo en cuenta toda la información de mercado, normas, requisitos, características de producto, etc., que soporten y respalden el proyecto para que se lleve a cabo de la mejor manera posible, logrando la aceptación del producto en un nuevo mercado, aportando así al desarrollo de las exportaciones en el país y al desarrollo del mercado de la Uchuva a nivel internacional.

Todos estos objetivos van orientados a que el plan de exportación de Uchuva a Japón sea viable y exitoso gracias a la proposición de estrategias que ayuden a desarrollarlo de forma óptima, de tal forma que la exportación de la fruta se dé y permita un desarrollo de exportaciones y ampliación de mercado de la Uchuva.

## **1. PERFIL DE JAPÓN**

### **1.1. RASGOS GEOGRÁFICOS**

El archipiélago de Japón está conformado por 6.852 islas, de las cuales, cuatro representan el noventa y siete por ciento del territorio: Honshū, Hokkaidō, Kyūshū y Shikoku. Éste país se encuentra ubicado al este de Asia, en el océano Pacífico. Limita al oeste con China, Corea del Sur y Rusia; al norte con el mar de Ojotsk y al sur con el mar de China Oriental y Taiwán.

De acuerdo con los datos presentados por la CIA (2011), Japón cuenta con una extensión territorial de 377.915 km<sup>2</sup>, de los cuales, sólo 13.430 km<sup>2</sup> constituyen el territorio marítimo. Igualmente, 25.160 km<sup>2</sup> del territorio del país son irrigados de forma artificial con agua. Aproximadamente el 84% del territorio es montañoso y cuenta con una amplia zona forestal. En éste país, menos del veinticinco por ciento del territorio es plano y es en éstas zonas en las que se concentra la mayoría de la población. Por otra parte, el 11,26% de las tierras son utilizadas para cultivar y, únicamente un 0,81% del territorio se encuentra designado para cultivos permanentes. Cuenta con 430 kilómetros cúbicos de fuentes de agua renovables.

### **1.2. CLIMA**

De acuerdo con la Agencia de inteligencia central (CIA, 2011), el clima de éste país es variado, hacia el sur cuenta con un clima tropical, gracias a las corrientes que llegan del Pacífico; mientras que hacia el norte es frío y templado. Abundan las lluvias y predomina la humedad, debido a que las corrientes generan una importante precipitación de agua. Aunque posee un clima templado, cuenta con 4 estaciones; como se mencionaba anteriormente, en el norte del país predomina el clima frío templado; sin embargo, también se dan fuertes veranos y, en invierno, se presentan grandes nevadas. Por otra parte, en el centro del país predomina el clima cálido y la humedad; allí los inviernos tienden a tener muy poca duración. Por su parte, el sur cuenta con un clima tropical, en el que predomina el clima cálido y la humedad; los inviernos no tienen una larga duración y las temperaturas no llegan a descender significativamente. Dado que están en el océano Pacífico, generalmente se ven afectados por las fuertes corrientes de viento y ciclones que se forman en el continente, los cuales, alteran el clima de las diferentes regiones.

### 1.3. RECURSOS NATURALES

Japón cuenta con escasos recursos naturales, entre ellos, algunos yacimientos de oro, magnesio, carbón y plata. Por ende, la mayor parte de los recursos deben ser importados y, al no tener una cantidad significativa de recursos energéticos, es el país con el índice más alto de importación de carbón, gas natural líquido y el segundo mayor importador de petróleo, de acuerdo con los datos entregados por la CIA (2013).

Dado que sólo, aproximadamente, el 15% de la tierra es cultivable, en Japón utilizan un sistema de terrazas agrícolas o cultivos artificiales que les ha permitido obtener un mayor rendimiento en la cantidad de cosechas por unidad de superficie. Los principales productos agrícolas del país son: el arroz, remolacha, vegetales, frutas, cerdo, huevos y peces. En el 2012 fue uno de los países con mayor producción de carne vacuna en el mundo, desplazando países como Brasil, Argentina e India.

### 1.4. POBLACIÓN

Actualmente, Japón cuenta con una población de 127'253.075 habitantes, por lo cual es el 11vo país con mayor población en el mundo. De acuerdo con el último censo y los datos proporcionados por la CIA, la población de Japón se acentúa principalmente en las ciudades de Tokio, Yokohama, Osaka, Nagoya, Sapporo y Fukuoka.

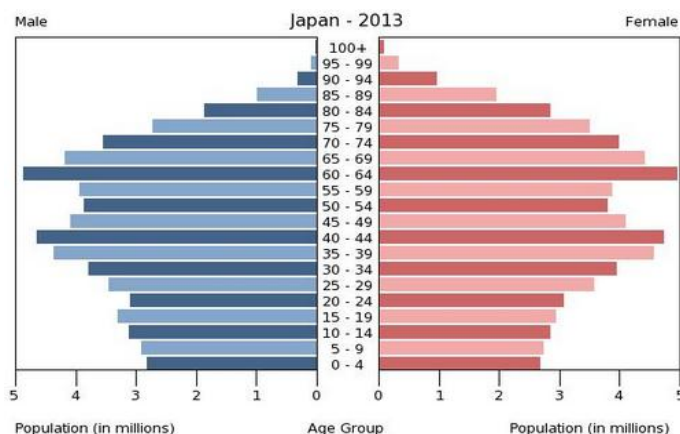
**TABLA 1- DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN JAPONESA POR CIUDADES.**

Posición	Ciudad	Población
1	Tokio	8.949.447
2	Yokohama	3.689.603
3	Osaka	2.668.371
4	Nagoya	2.263.907
5	Sapporo	1.914.434
6	Fukuoka	1.463.826

Fuente: Construcción propia con datos de Agencia de inteligencia central. (CIA, 2012)

De esta población el 13,4% está entre los 0-14 años de edad, el 9,7% está entre los 15-24 años, el 38,3% está entre los 25-54 años, el 13,8% está entre los 55-64 años y el 24,8% de la población tiene más de 65 años de edad; tal y como lo muestra la siguiente tabla que relaciona las edades de la población por género (CIA, 2013).

**GRÁFICA 1- EDAD DE LA POBLACIÓN JAPONESA POR GÉNERO**

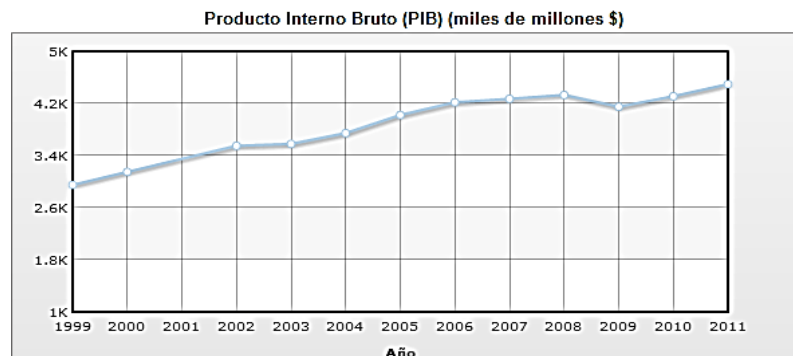


Fuente: CIA (2013). <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ja.html>

## 1.5. ECONOMÍA

Japón, actualmente, es la tercera economía más grande del mundo, superado por Estados Unidos y China, su PIB es de \$4.704 trillones de dólares, demostrando un crecimiento del 2% frente a la cifra del 2011 (\$4.612 USD). En cuanto a la cifra del PIB, el 60,9% del mismo está dado por el consumo de los hogares, el 20.5% por el consumo del gobierno, el 21,2% corresponde a inversiones en capital fijo y un 14.7% que corresponde a la exportación de bienes y servicios (CIA, 2011).

## GRÁFICA 2- EVOLUCIÓN PRODUCTO INTERNO BRUTO JAPÓN



Fuente: IndexMundi, "Japón Producto Interno Bruto (PIB)",

[http://www.indexmundi.com/es/japon/producto\\_interno\\_bruto\\_\(PIB\).html](http://www.indexmundi.com/es/japon/producto_interno_bruto_(PIB).html)

Tokio, capital de éste país que cuenta con la mayor cantidad de población, es considerada uno de los centros financieros más importantes del mundo. En éste país se evidencia una fuerte tendencia consumista y modernista, en la que se encuentran arraigadas fuertes costumbres legendarias.

En cuanto al gasto y consumo del país, se considera relevante evaluar el consumo actual de los hogares, quienes serían los clientes potenciales de nuestro producto de estudio. Teniendo esto en cuenta, a continuación se muestran las siguientes gráficas que muestran el comportamiento del consumo de los hogares en Japón, de acuerdo con datos proporcionados por el Banco Español de Crédito, Banesto (2013).

TABLA 2- GASTOS DE CONSUMO DE LOS HOGARES EN JAPÓN.

Gastos de consumo de los hogares	2009	2010	2011
<b>Gastos de consumo de los hogares</b> (Millones de USD, precio constante de 2000)	2.652.471	2.725.828	2.738.302
<b>Gastos de consumo de los hogares</b> (crecimiento anual, %)	-0,7	2,8	0,5
<b>Gastos de consumo de los hogares per capita</b> (USD, precio constante de 2000)	20.794	21.387	21.424
<b>Gastos de consumo de los hogares</b> (% of GDP)	60,1	59,3	60,5

Fuente: Banco Español de Crédito, Banesto 2013. [http://comercioexterior.banesto.es/es/elija-su-mercado-objetivo/perfiles-de-paises/japon/gastos-en-consumo?type\\_d\\_utilisateur=aucun&](http://comercioexterior.banesto.es/es/elija-su-mercado-objetivo/perfiles-de-paises/japon/gastos-en-consumo?type_d_utilisateur=aucun&)

**TABLA 3- GASTOS DE CONSUMO POR CATEGORÍA DE PRODUCTOS.**

Gastos de consumo por categoría de productos en % de los gastos totales	2010
Alimentos y bebidas no alcohólicas	13,6%
Alcohol, tabaco y narcóticos	2,5%
Ropa y calzado	3,2%
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	25,3%
Muebles, electrodomésticos y mantenimiento del hogar	3,9%
Salud	4,5%
Transporte	11,0%
Comunicaciones	3,0%
Ocio y cultura	10,3%
Educación	2,1%
Hoteles, cafés y restaurantes	6,6%
Otros bienes y servicios	13,5%

Fuente: Banco Español de Crédito, Banesto 2013. [http://comercioexterior.banesto.es/es/elija-su-mercado-objetivo/perfiles-de-paises/japon/gastos-en-consumo?type\\_d\\_utilisateur=aucun&](http://comercioexterior.banesto.es/es/elija-su-mercado-objetivo/perfiles-de-paises/japon/gastos-en-consumo?type_d_utilisateur=aucun&)

Éste país, actualmente, se encuentra entre los principales países productores de tecnologías avanzadas en motores de vehículos, equipos electrónicos, herramientas de maquinaria, acero, químicos, textiles y alimentos procesados. Algunas de las principales industrias son las bancas, los seguros, bienes raíces, venta al por menor, transporte y telecomunicaciones, al igual que la construcción; en el 2012, la producción industrial del país creció en un dos por ciento.

En cuanto a la industria del transporte, es importante resaltar ciertos aspectos de la infraestructura con la que cuenta éste país. Actualmente dispone de 175 aeropuertos, de los cuales 142 cuentan con una pista de aterrizaje pavimentada; por otra parte, existen alrededor de 16 helipuertos. En cuanto a las tuberías, disponen de 4.456 km en tuberías de gas, 174 km para tuberías de petróleo y otros 104 km divididos entre petróleo, gas y agua. Hoy en día existen 27.182 km de vías ferroviarias y 1.210.251 km de vías de acceso, de los cuales 973.234 km se encuentran pavimentados (CIA, 2012).

La fuerza laboral, según el dato otorgado por la CIA, actualmente es de 65.55 millones de personas, de los cuales, el 69,8% se ocupa en la prestación de servicios, el 26,2% está en las industrias y sólo el 3,9% se dedica a la agricultura.

El índice de pobreza es de un 16% aproximadamente (2010). En cuanto a la tasa de desempleo, ésta se encuentra en un 4,4% (2012) disminuyendo frente a la cifra del año pasado que estuvo en un 4,6%.

## 1.6. COMERCIO EXTERIOR

Las exportaciones de Japón, para el 2012, fueron de \$773.9 billones, cifra que disminuyó comparada con el 2011, en el cual fue de \$789.9 billones. Los principales productos exportados fueron: motores de vehículos 13,6%, semiconductores 6,2%, productos de hierro y acero 5,5%; auto partes 4,6%, materiales plásticos 3,5% y maquinaria generadora de energía 3,5%. Los principales socios de exportación con los que cuenta éste país son: China 18%, Estados Unidos 17,7%, Corea del Sur 7,7%, Tailandia 5,5% y Hong Kong 5,1% (CIA, 2012).

**GRÁFICA 3- EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE JAPÓN**



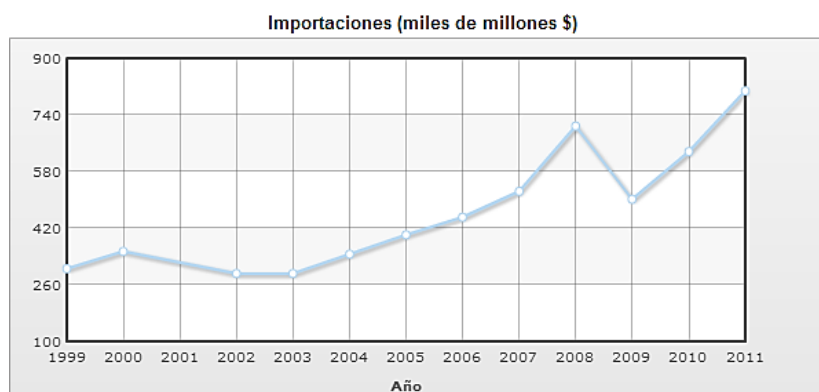
Fuente: IndexMundi, "Japón Producto Interno Bruto (PIB)"

[http://www.indexmundi.com/es/japon/producto\\_interno\\_bruto\\_\(pib\).html](http://www.indexmundi.com/es/japon/producto_interno_bruto_(pib).html)

En cuanto a las importaciones, éstas fueron de \$830.6 billones de dólares, cifra que aumentó considerablemente si la comparamos con la del 2011 que fue de \$794.4 billones. Los principales productos importados al país son: petróleo 15,5%, gas natural líquido 5,7%, textiles 3,9%, semiconductores 3,5%, carbón 3,5% y aparatos audio-visuales 2,7%. Los principales socios de importaciones que tiene el país China 21,3\$, Estados Unidos 8,8%, Australia 6,4%, Arabia Saudita 6,2%, corea del Sur 46% y Qatar 4% (CIA, 2012).



#### GRÁFICA 4- EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE JAPÓN

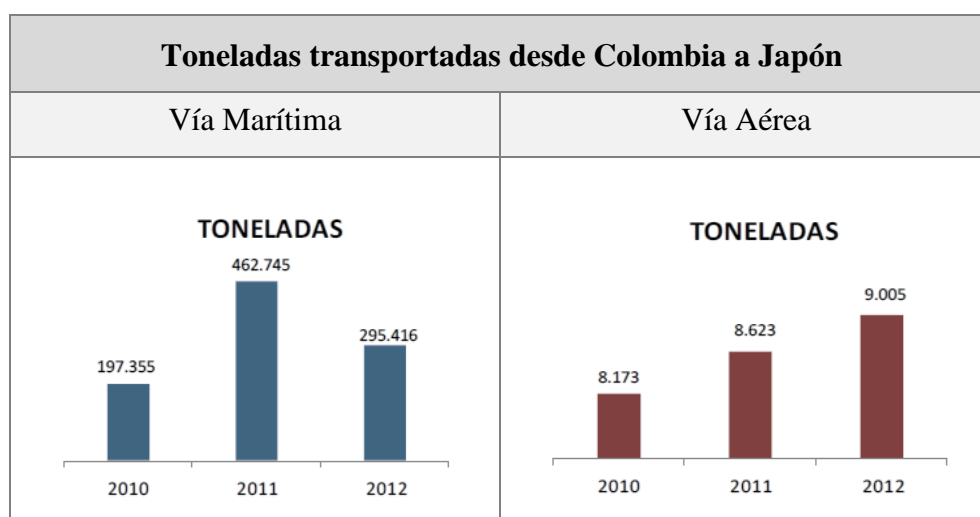


Fuente: IndexMundi, “Japón Producto Interno Bruto (PIB)”

[http://www.indexmundi.com/es/japon/producto\\_interno\\_bruto\\_\(pib\).html](http://www.indexmundi.com/es/japon/producto_interno_bruto_(pib).html)

Para el 2012, Colombia exportó hacia Japón 304.420 toneladas, las cuales equivalen a US\$366.240.030 en valor FOB. Aproximadamente el 97% de las exportaciones realizadas entre los dos países, se llevaron a cabo vía marítima. Las siguientes gráficas, tomadas del DANE, muestran el comportamiento de las exportaciones frente a los diferentes medios de transporte utilizados para las mismas.

#### GRÁFICA 5- TONELADAS TRANSPORTADAS DESDE COLOMBIA HACIA JAPÓN (VÍA MARÍTIMA Y AÉREA)



Fuente: DANE

Por último, de acuerdo con el Banco Mundial (2012), el índice de desempeño logístico:

Refleja las percepciones de la logística de un país basadas en la eficiencia del proceso del despacho de aduana, la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte, la facilidad de acordar embarques a precios competitivos, la calidad de los servicios logísticos, la capacidad de seguir y rastrear los envíos, y la frecuencia con la cual los embarques llegan al consignatario en el tiempo programado.

Para el 2012, Japón se ubicó en el 8vo puesto entre 151 países, con una calificación promedio de 3,93; siendo 1 la peor calificación y 5 la mejor. Mientras que Colombia, en el mismo año, ocupó el puesto 63, con una calificación promedio de 2,87.

**TABLA 4- ÍNDICE DE DESEMPEÑO LOGÍSTICO EN EL 2012**

Posición	País	2010	2012
1	Singapur	4,09	4,13
2	Hong Kong	3,88	4,12
3	Finlandia	3,89	4,05
4	Alemania	4,11	4,03
5	Dinamarca	3,85	4,02
6	Países Bajos	4,07	4,02
7	Bélgica	3,94	3,98
8	Japón	3,97	3,93
9	Estados Unidos	3,86	3,93
10	Reino Unido	3,95	3,9
11	Austria	3,76	3,89
63	Colombia	2,77	2,87

Fuente: Banco Mundial

#### **1.6.1. Acuerdos comerciales con Japón**

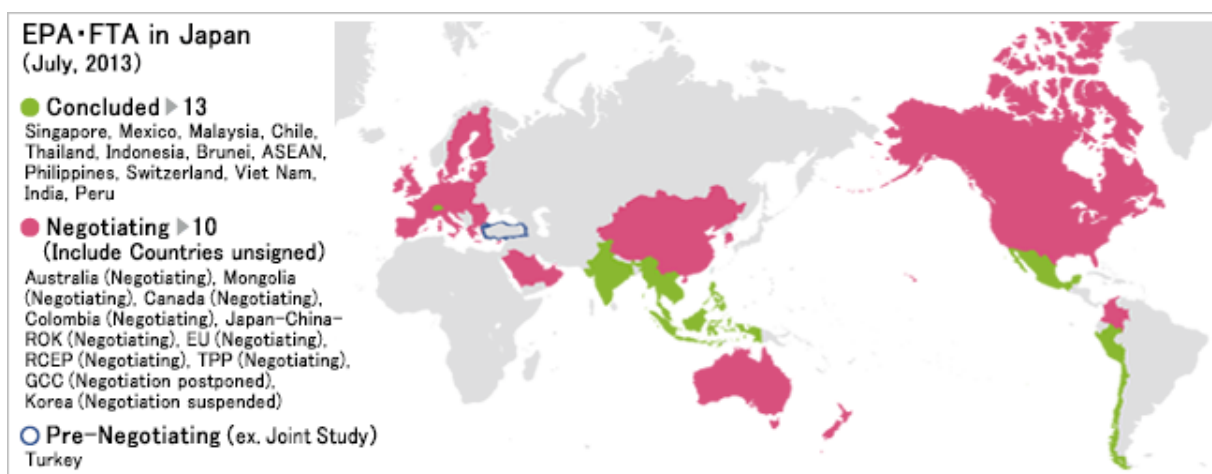
De acuerdo con el Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón, Colombia recibe beneficios arancelarios y facilidades para el intercambio comercial con éste país gracias al “Sistema Generalizado de Preferencias- GSP”, con el cual se promueve la diversificación de las economías de los países en vía de desarrollo. En éste sistema de preferencias se incluyen algunos productos agrícolas e industriales; sin embargo existen partidas arancelarias que no se

encuentran incluidas en éste sistema, como lo es la 081090 *otros frutos frescos* en el cual se encuentra contemplada la Uchuva.

Teniendo en cuenta estudios hechos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2012), Colombia se encuentra trabajando en la viabilidad de establecer un “Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y Japón”, con el fin de promover las relaciones económicas entre los dos países. Con éste acuerdo, ambos países, buscan la reducción o eliminación de medidas arancelarias y no arancelarias para la entrada de productos en ambos mercados, teniendo en cuenta, tanto el comercio actual, como el potencial. Colombia por su parte está haciendo énfasis en buscar mayores beneficios y desarrollo de sectores como el agrícola, ganadero y agroindustrial entre otros.

A continuación se muestra un gráfico, en el cual, se pueden observar los países que tienen un tratado de libre comercio o acuerdos de asociación económica establecidos con Japón, al igual que aquellos que se encuentran en negociaciones.

#### GRÁFICO 6- TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) Y ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA (EPA)



## **2. GENERALIDADES DE LA UCHUVA**

La Uchuva es una fruta proveniente del Perú, y sus principales productores son Colombia y Sudáfrica. Sin embargo actualmente, se cultiva en países tropicales, subtropicales y templados como lo son Zimbabue, Kenia, Ecuador, Perú, Bolivia y México.

En Colombia se encuentra distribuida en la región andina como planta silvestre y, sólo desde hace algunos años, se está tratando como una verdadera explotación comercial.

### **2.1. PLANTA Y FRUTO**

La fruta proviene de la planta herbácea perteneciente a la familia de las Solanáceas, de altura promedio entre 1 y 1.5 metros. Sus hojas son simples, pecioladas, en forma de corazón y con pelillos en la superficie, con un tamaño de entre 5 y 15 cm de largo y de 4 a 10 cm de ancho.

La Uchuva es una fruta jugosa en forma de globo, de diámetro entre 1.25 y 2.5 cm y peso entre 4 y 10 gramos que contiene entre 100 y 300 pequeñas semillas. Es de piel suave y brillante, su color varía entre amarillo ocre y anaranjado cuando madura y su sabor es semiácido. El fruto está cubierto por una membrana o vaina fibrosa llamada cáliz, formado por 5 sépalos de 4 a 5 cm de largo de color paja translucido con textura apergaminada. Es importante, pues protege el fruto contra insectos, aves, enfermedades y condiciones climáticas extremas.

### **2.2. SIEMBRA**

La densidad de siembra es la base para determinar la productividad de un cultivo. Lo ideal es una densidad de siembra de 2 a 3 m entre plantas y de 2 a 3 m entre hileras, con un área de influencia de 4 a 9 m<sup>2</sup> por planta, para una densidad promedio de 1660 plantas por hectárea. El cultivo de Uchuva se adapta fácilmente a distintas condiciones climáticas, sin embargo, se desarrolla mejor en trópicos, en altitudes de entre 1800 y 2800 msnm y

temperaturas entre 13 y 18°C. Su comportamiento frente a las heladas es de alta susceptibilidad, ya que, a temperaturas menores de 10°C, los cultivos generalmente no prosperan (Agronet, 2003).

Crece en cualquier suelo bien drenado, pero se desarrolla mejor en suelos arenos-arcillosos. Para hacer más óptimo su desarrollo es necesario un tutorado, el cual consiste en hacer un amarre que cumpla como apoyo o soporte a la planta, ayuda a lograr una mejor producción y una mayor facilidad en la recolección.

## 2.3. PRODUCCIÓN

La producción de la fruta está dada de abajo hacia arriba y del centro hacia afuera de las plantas. Para cultivos de varios años, se realiza un zaqueo (corte de la planta a 30 cm de altura) luego del primer año para que, de ésta forma, los frutos crezcan sobre ramas nuevas y sanas.

El periodo útil de producción de estas plantas es de 12 a 18 meses, a partir de la primera cosecha. A partir de éste punto, disminuye la productividad de la planta y la calidad del fruto. La productividad de la Uchuva es de 14 toneladas por hectárea con un máximo de 18 toneladas por hectárea, aproximadamente, en cultivos muy bien manejados.

### 2.3.1. Ciclo De Desarrollo

**TABLA 5– CICLO DE DESARROLLO DE LA UCHUVA**

ETAPA	DURACIÓN	CARACTERÍSTICAS
<b>Siembra (Propagación)</b>	10-25 días	Elaboración del semillero, hasta la germinación.
<b>Germinación</b>	20-30 días	Las plantas pasan al vivero, donde son colocadas en bolsas.
<b>Trasplante a bolsas</b>	Hasta 60 días	Permanecen este tiempo en el vivero, mientras tienen el vigor necesario para ser trasplantadas.

<b>Trasplante definitivo</b>	2 meses	
<b>Floración</b>	1 mes	Aparición de flores
<b>Fructificación</b>	1 ½ mes	Fecundación de la flor hasta la formación de frutos de hasta 4,25 gr
<b>Maduración</b>	2 ½ mes	Hasta cuando los frutos alcancen un peso aproximado de 4,97 gr
<b>Cosecha</b>	5- 6 meses	Tiene lugar de 5 a 6 meses a partir de la siembra. Cuando el color del fruto es amarillo y el cáliz se encuentra pergaminoso
<b>Poda sanitaria</b>		Se efectúa finalizada cada cosecha
<b>Poda de formación</b>	100- 120 días	Después de la primera cosecha
<b>Poda de renovación</b>		Después de cada pico de producción

Fuente: AGRONET, [www.agronet.gov.co/www/docs\\_si2/Cultivo%20de%20uchuva.pdf](http://www.agronet.gov.co/www/docs_si2/Cultivo%20de%20uchuva.pdf)

La producción de Uchuva se da durante todo el año, con épocas de mayor oferta entre Octubre y Enero y de menor oferta entre Abril y Julio, esto dado por la demanda de los mercados europeos, en los cuales se presenta un incremento entre Marzo y Abril, así como entre Noviembre y Diciembre.

Una vez hay cosecha, hay que tener en cuenta varios aspectos como lo son la calidad, la clasificación y las operaciones básicas de acondicionamiento que hay que tener en cuenta para un adecuado tratamiento de la fruta.

En cuanto a la calidad, los requisitos mínimos con los que debe contar el producto son los siguientes: el fruto debe estar entero, sano (sin grietas, plagas ni enfermedades), limpio (sin materiales extraños), con un color típico de acuerdo a la especie y la variedad, con aspecto

fresco, sin olores o sabores extraños, y sin exceder los límites máximos permitidos internacionalmente para los niveles de plaguicidas (Codex Alimentarius).

Según el tamaño del fruto de acuerdo al diámetro se puede clasificar así:

- < de 15 mm
- entre 15.1 - 18.0 mm
- entre 18.1 - 20.0 mm
- entre 20.1 - 22.0 mm
- de 22.1 mm

Cuando se tienen claras las condiciones óptimas de la fruta, se procede a desarrollar las operaciones básicas para su acondicionamiento.

## 2.4. COSECHA

La recolección de la fruta se debe realizar teniendo en cuenta el destino que va a tener y el tiempo que tardará en manejo Post-Cosecha. Por lo general, el factor decisorio de recolección es la completa madurez fisiológica de la fruta (Tabla), aunque todavía presente un color verde. Esta recolección debe darse únicamente cuando hay tiempo seco y por ende las plantas se encuentren totalmente secas. La recolección se hace a mano dos veces por semana.

**TABLA 6 - MÉTODOS PARA DETERMINAR LA MADUREZ DE LA FRUTA**

<b>MÉTODOS PARA DETERMINAR LA MADUREZ DE LA FRUTA</b>	
<b>TEMPORALES</b>	1. No. De días después de la floración 2. No. De meses después de la siembra 3. Unidades de calor (Grados/día)

<b>FÍSICOS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Color externo</li> <li>2. Facilidad de Absorción</li> <li>3. Macidez</li> <li>4. Peso específico</li> <li>5. Peso fresco</li> <li>6. Peso seco</li> <li>7. Tamaño</li> </ol>
<b>QUÍMICOS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ph</li> <li>2. Acidez</li> <li>3. Índice de madurez</li> </ol>
<b>FISIOLÓGICOS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tasa de respiración</li> <li>2. Rendimiento de pulpa</li> <li>3. Producción de etileno</li> </ol>
<b>ORGANOLEPTICOS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sabor</li> <li>2. Aroma</li> <li>3. Color</li> </ol>

Fuente: AGRONET [www.agronet.gov.co/www/docs\\_si2/Cultivo%20de%20chuva.pdf](http://www.agronet.gov.co/www/docs_si2/Cultivo%20de%20chuva.pdf)

## 2.5. POST COSECHA

**2.5.1.** El proceso de **pelado** y **secado** se da de acuerdo a las exigencias del mercado y a las preferencias de los consumidores.

El pelado consiste en presentar la fruta sin cáliz, para lo cual, esta capa protectora debe ser desprendida del fruto manualmente desde el campo o en los centros de acopio. El secado consiste en presentar la fruta con cáliz, para lo que debe realizarse un secado para reducir la humedad de este. Generalmente los frutos se extienden sobre láminas o mesones a 12°C evitando que se apilen. Pueden utilizarse ventiladores para el proceso, el cual dura aproximadamente 8 horas, o realizarse sin ventiladores y el proceso dura hasta 3 días.

**2.5.2. Limpieza:** Proceso en el cual se retiran los materiales extraños con los que viene el producto del campo. Por lo general se hace una limpieza en seco por medio de ventilación.



**2.5.3. Selección y clasificación:** La fruta debe cosecharse sana, entera y de consistencia firme. Con estos procesos se busca separar los frutos que no cumplen con estas condiciones y no son aptos para la comercialización.

Esta tarea consiste en realizar una selección de los frutos de acuerdo a su tamaño, su madurez y su sanidad, llevando a separar aquellos frutos que no cumplen el mínimo de requisitos. Finalmente se realiza una clasificación de acuerdo a la calidad del producto. Los principales problemas o daños que puede sufrir el producto son: rajaduras, hongos, ablandamiento, deshidratación o pudrición de la fruta u hongos en el cáliz.

**2.5.4. Recepción:** La fruta es trasladada hasta un punto de acopio en donde permanece temporalmente hasta que sale hacia una central mayorista o una exportadora. Este acopio debe realizarse inmediatamente después de la recolección y no debe extenderse por más de 12 horas. La manipulación de la fruta en estos centros debe ser realizada bajo estrictas medidas de calidad y sanidad, es importante el uso de guantes, tapabocas, delantales y gorros, esto con el objetivo de mantener la fruta libre de contaminantes.

**2.5.5. Empaque:** Este proceso es realizado para el manejo del producto durante sus etapas de producción y presentación final. Las funciones básicas que pretende cumplir el sistema de empaque que se emplee son, proteger el producto de cualquier tipo de daño (mecánicos, pérdida de humedad, contaminación, daño por microorganismos, etc.) y exhibir el producto al consumidor final.

Durante la etapa de cosecha, post-cosecha en centros de acopio y comercialización, el producto es empacado en canastillas plásticas de 20 Kg. Para la presentación directa al consumidor, el producto puede ser empacado con o sin cáliz dependiendo de las exigencias del mercado y la manipulación post-cosecha. Para presentación sin cáliz es importante tener en cuenta que la vida útil de la fruta se reduce notablemente, por lo que el empaque es un factor de especial importancia para la perdurabilidad de la fruta en esta modalidad de presentación.

**2.5.6. Almacenamiento.** La Uchuva se conserva más si se almacena con el cáliz. Teniendo esto en cuenta, para una duración aproximada de 20 días de conservación con calidad, se debe almacenar la fruta a una temperatura de 18°C y una humedad de 70%. Por otra parte, si se almacena la fruta sin cáliz bajo las mismas condiciones previamente mencionadas, la fruta se conservará con calidad durante 3 días. Con respecto a condiciones de refrigeración, a 6 °C con 70% de humedad el fruto con cáliz puede conservarse hasta por 30 días, mientras que sin cáliz, únicamente por 5 días.

**2.5.7. Transporte.** En cuanto al transporte, al ser la Uchuva una fruta sensible, al ser transportada debe estar en excelentes condiciones de empaque y temperatura para garantizar el óptimo cumplimiento de requisitos al momento de llegada a su destino. Debe buscarse que los vehículos transportadores sean limpios, preferiblemente refrigerados, pero si no es así se busca que el transporte sea realizado en horas en que la temperatura no sea muy alta, (después de las 6 pm o antes de las 9 am).

## **2.6. USOS**

La Uchuva es una fruta que puede ser usada de diversas maneras aprovechando todo lo que implica la producción de la misma, pasando a tener en cuenta desde la fruta hasta la planta en sí.

En primer lugar, el uso más simple y común es el fruto fresco, en donde se consume la fruta entera, la cual está presente en ensaladas, cocteles, acompañamiento en comidas, entre otros.

En segundo lugar está la fruta procesada, donde se elabora pulpa, néctar o mermelada. Adicionalmente se usa para la elaboración de jugos, salsas, pasteles y helados. En esta etapa, la fruta puede deshidratarse y ser conservada en almíbar.

El tercer uso es medicinal. La Uchuva tiene un importante uso terapéutico. Tanto la planta como la fruta se emplean en la industria química y farmacéutica. Las hojas calientes sirven para aliviar inflamaciones, y la cocción de las mismas es usada como diurético y antiasmático. Adicional a esto, el fruto sirve para purificar la sangre, eliminar la albúmina de los riñones, reconstituir el nervio óptico, limpiar las cataratas, contribuir en contra de la

diabetes y aliviar las afecciones de la garganta. Es excelente fuente de provitamina A (3.000 I.U. de caroteno por 100 g), es rica en vitamina C, posee algunas del complejo vitamínico B y además contiene proteína (0,3%) y fósforo (55%), valores excepcionalmente altos para una fruta.

### **3. REQUISITOS Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS QUE RIGEN LA PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DE LA UCHUVA.**

Cuando se va a exportar a otro país, es fundamental tener en cuenta que existen una serie de normas, exigencias y parámetros que definen la seguridad y la calidad de los productos exportados. En el caso de los alimentos, más específicamente de las frutas y verduras, las exigencias en cuanto a calidad y seguridad son determinantes en los procesos de exportación.

Para el caso de estudio, Japón ha implementado una serie de normas y requisitos adecuados a sus particulares hábitos alimenticios. En éste país, aproximadamente el 40% de los alimentos son importados, puesto que su autosuficiencia alimenticia es muy baja. Estudios realizados por PROEXPORT (2012), demuestran que Colombia tiene una gran oportunidad de ingresar al mercado Japonés con la exportación de productos agroindustriales, entre ellos las frutas. Los alimentos que se importan varían desde materias primas, hasta alimentos procesados e inclusive, alimentos para animales.

Dadas las estipulaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC), cada país tiene la libertad de establecer reglamentaciones, que estén fundamentadas en principios científicos, que aseguren la protección de la salud y de la vida de los consumidores potenciales. Sin embargo, resulta fundamental que éstas medidas aboguen por la salud y seguridad del consumidor; en ningún caso podrán ser utilizadas con el fin de crear barreras comerciales o medias de protección que beneficien a las industrias o productores nacionales.

La importancia de éste apartado radica en que son estas normas y legislaciones las que determinan el éxito de cualquier proceso de exportación. Cuando existe la más mínima

infracción en el cumplimiento de las mismas, los importadores se ven en la obligación de regresar los productos a su lugar de origen y adquirir todos los gastos que esto implica. Dado esto, antes de comenzar un proyecto de exportación hacia Japón, resulta fundamental conocer, entender y acoger todas las normas y legislaciones que cubren éste tipo de proyectos.

### **3.1. ENTIDADES QUE CONTROLAN LA SANIDAD DE LOS ALIMENTOS**

De acuerdo con el ministerio de comercio exterior y turismo de Perú (MINCETUR, 2010), la Ley de Sanidad de Alimentos establece que el ente encargado de regular y administrar la salud pública es el Ministerio de Salud y Bienestar, el cual, está encargado de la Oficina de Salud Ambiental y de las oficinas de Salud Pública. Dichas oficinas son las responsables del cumplimiento en la administración y regulación en cuanto a los aspectos que determinan la sanidad de los alimentos.

Por otra parte, las oficinas de salud pública son las encargadas de la inspección de sanidad de los alimentos y del otorgamiento de licencias para negocios. Por su parte, el ministerio de Salud y Bienestar se encarga de la planeación administrativa y la coordinación de las políticas que regulan la sanidad de los alimentos.

El Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar establece las autorizaciones, prohibiciones y cancelaciones que influyen en la preparación y manipulación de alimentos. Junto con el Ministerio de Agricultura, Foresta y Pesca se establecen los límites permitidos de pesticidas y otros aditivos; igualmente, ésta entidad está encargada de autorizar el comercio de los productos alimenticios manufacturados (MINCETUR, 2010).

En Colombia, la principal entidad encargada de la protección fitosanitaria y control de la sanidad de los alimentos es el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el cual, tiene por objetivo controlar la importación y exportación de productos agropecuarios, con el fin de certificar la calidad sanitaria y prevenir la entrada o salida de plagas y enfermedades. De igual forma, el ICA se encarga de realizar las inspecciones fitosanitarias que certifican la calidad de

un producto determinado. Una vez se aprueba la inspección, el ICA expide el certificado fitosanitario, necesario para la exportación de cualquier producto.

### **3.2. MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS (MSF)**

A continuación, introduciremos las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) que rigen la exportación de toda clase de alimentos, para el caso de éste estudio, la exportación de Uchuva.

De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2011), las medidas sanitarias y fitosanitarias son mecanismos que garantizan a los consumidores de otros países, que los alimentos exportados de un país a otro sean inocuos; es decir, productos que se consideran apropiados para la exportación, en buen estado y que no causan ningún daño. Dentro de las MSF se establecen parámetros y normas básicas respecto a la inocuidad<sup>1</sup> de los alimentos y su preservación.

Para comenzar, podemos decir que existen tres normas y regulaciones principales que abarcan el tema de sanidad alimenticia en Japón. La primera de ellas es la Ley Básica de Seguridad Alimenticia, de acuerdo con el instituto de promoción exterior de Castilla-La Mancha (IPEX), en ésta ley “se establecen los principios de desarrollo de un régimen de seguridad y sanidad alimenticia, y de la función de la Comisión de la Seguridad alimenticia”. Los requisitos y normas generales son establecidos por el Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar, los cuales, rigen todo tipo de alimentación, incluyendo los alimentos de importación. Cabe aclarar que el término *alimento* incluye: alimentos, bebidas, aditivos y saborizantes; igualmente, el término acoge utensilios, contenedores, negocios y laboratorios registrados. Aquellos alimentos que no cumplan con el total de los requisitos no les será permitida la entrada al país, puesto que, no existen porcentajes de tolerancia en cuanto a

---

<sup>1</sup> Inocuidad: que no causa daño. La inocuidad de los alimentos engloba acciones encaminadas a garantizar la máxima seguridad posible de los alimentos. Las políticas y actividades que persiguen dicho fin deberán de abarcar toda la cadena alimenticia, desde la producción al consumo.

anomalías o disparidades. En dichos casos, las autoridades reguladoras tienen toda la facultad de rechazar el productor y obligar al importador a regresarlo al lugar de origen.

En segundo lugar se encuentra la Ley Sanitaria de Alimentos, dicha ley entró en vigencia en 1947 con la Ley de Sanidad de Alimentos, la cual, incluye todas las legislaciones relacionadas con los alimentos, aditivos para alimentos, utensilios para comer, recipientes de los alimentos y juguetes infantiles. Igualmente, estipula que los alimentos importados sigan un control riguroso de entrada, que permita prevenir la ingesta de alimentos que pongan en peligro la salud del consumidor por causas biológicas, químicas o físicas.

De acuerdo con ésta ley, todo alimento considerado para ser vendido o comercializado debe cumplir con las condiciones adecuadas, en cuanto a sanidad y de limpieza. Además, exige que se retiren todos aquellos alimentos que se presuman riesgosos para la salud, o que presenten algún tipo de daño, anomalía o descomposición (alimentos podridos, descoloridos o inmaduros).

Cabe mencionar que ésta ley prohíbe, igualmente, el ingreso de alimentos que contengan sustancias venenosas o dañinas para la salud, al igual que los alimentos que hayan podido estar en contacto con éste tipo de sustancias o que aquellos que las contengan. Así mismo, se prohíbe el ingreso de alimentos que contengan microorganismos patógenos que pueden desarrollar enfermedades como la fiebre tifoidea, disentería o cólera, entre otros.

Continuando con la explicación de las principales normas que rigen la legislación agroalimentaria, de acuerdo con Hayashi, Sato y Obara (2009), en tercer lugar encontramos la Ley que concierne a la estandarización y etiquetado apropiado de productos agrícolas y forestales. Dicha ley se fundamenta en dos grandes bases: la Ley JAS (Japanese Agricultural Standards) y el Sistema Estándar de Etiquetado de Calidad.

En cuanto a la Ley JAS, ésta hace referencia al sistema de certificación y etiquetado estándar japonés para productos agrícolas, forestales y ecológicos. Dicha ley se creó con el propósito de aumentar la calidad de los productos, controlar la producción agrícola, aumentar

la equidad y controlar el consumo de productos agrícolas, forestales y ecológicos (Hayshi et al., 2009).

Por su parte, el Sistema Estándar de Etiquetado de Calidad obliga a productores, manufactureras y distribuidores a etiquetar la totalidad de sus productos, de acuerdo con los estándares de calidad y etiquetado establecidos por el Ministerio, con el fin de dar a los consumidores la oportunidad de escoger productos confiables y de calidad.

Dentro de las normas exigidas para un correcto etiquetado de los productos, se exige que dicha etiqueta contenga, como mínimo, la siguiente información en japonés: Nombre del producto, país de origen, nombre de la entidad importadora, ingredientes (estos deben ir en orden descendente de acuerdo con el porcentaje de peso), aditivos (estos deben ir en orden descendente de acuerdo con el porcentaje de peso y en una línea separada de los demás ingredientes), el peso neto en unidades métricas, fecha de elaboración, fecha de vencimiento e instrucciones de almacenamiento, entre otros (Hayshi et al., 2009).

De acuerdo con el IPEX, a partir de 1995 los reglamentos de sanidad y etiquetado fueron modificados con el fin de adecuarse a los parámetros que se exigían internacionalmente respecto a las fechas de expiración de los productos alimenticios. Antes de 1995 se exigía que en las etiquetas se registrara la fecha de fabricación del producto y/o la fecha de importación del mismo; con la modificación, actualmente se exige que en la etiqueta se registre la fecha de vencimiento del producto (“consumir antes de” o “fresco hasta”).

Todas aquellas entidades que cumplen a cabalidad con los estándares y normas de la legislación Japonesa, se les permite utilizar el logotipo de JAS en la etiqueta de los productos certificados por la entidad. Sin embargo, es relevante aclarar que, antes, las entidades productoras, manufactureras y distribuidoras, debían someterse a inspección únicamente a la hora de acreditar sus productos para la exportación; hoy en día, dichas entidades deben someterse a las inspecciones anualmente. Ésta modificación se da con el fin de aumentar las exigencias, rigurosidad, calidad y seguridad de los productos comercializados para el consumo alimenticio en Japón.

### **3.3. PROCEDIMIENTOS Y DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE ALIMENTOS A JAPÓN**

Para todas aquellas personas, naturales o jurídicas, que deseen exportar productos alimenticios al país de Japón, existen una serie de documentos y reglamentaciones que se deben tener en cuenta:

La “Forma de Notificación de Importación de Alimentos” (Notification Form for Importation of Food), es un documento en el que se deben especificar ciertas características del producto como lo son: aditivos, preservativos, colorantes, especias o sabores; además, debe incluir un certificado en el cual se indique la descripción detallada de los ingredientes. En muchos casos resulta conveniente y de gran beneficio agregar una breve reseña sobre el procesamiento del producto, la cual, debe ir conectada a cada orden de envío, esto con el fin de agilizar los procesos de importación y tener una mayor probabilidad de éxito. Dicho formato debe ser presentado ante la estación de Cuarentena del Ministerio de Salud y Bienestar, dicha oficina se encuentra en los 30 principales puertos marítimos y aeropuertos de Japón.

Por otra parte y dada la rigurosidad de las normas de importación en Japón, se aconseja enviar una muestra del producto a los laboratorios oficiales (señalados por el Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar) para obtener una evaluación previa. Dicha muestra debe cumplir a cabalidad con las diferentes regulaciones establecidas para la importación de alimentos a Japón. Al obtener un examen previo del producto que se busca comercializar, se logran detectar, con anticipación, posibles problemas de importación o irregularidades en el producto.

Para llevar a cabo el proceso de consulta de una muestra se deben tener en cuenta los siguientes pasos:

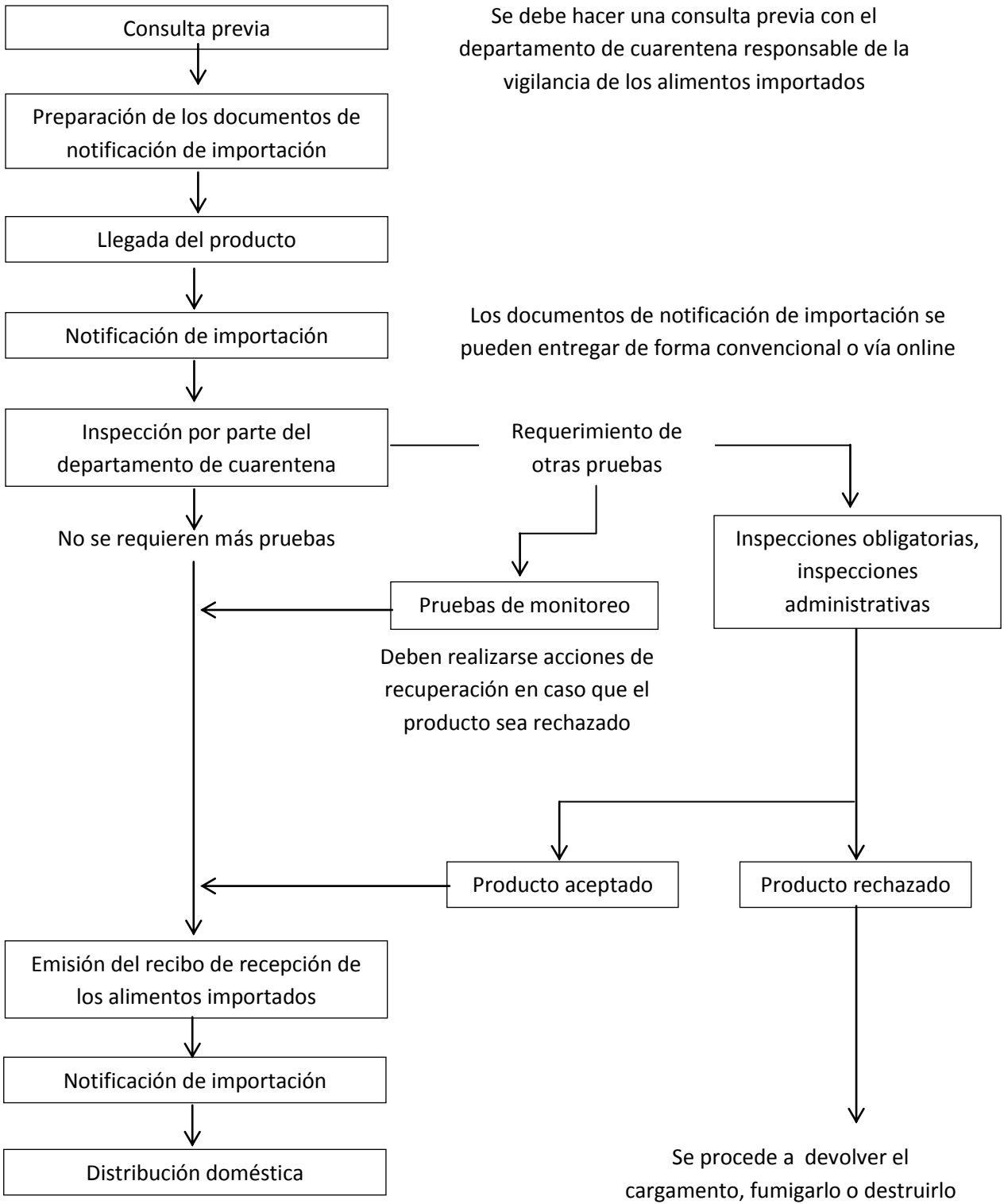
1. Servicio anticipado de consulta:
  - a. Se debe adquirir con anticipación toda aquella información relacionada con la producción, contenido, ingredientes y características del producto, entre otras.



- b. Realizar una primera inspección del producto en el país de origen. Dicha inspección debe ser realizada por la agencia estatal competente del país de exportación, o por laboratorios certificados y calificados por el ministerio de salud, trabajo y bienestar.
2. Una vez obtenidos los resultados de los exámenes anticipados a la consulta, se deben entregar dichos documentos a la oficina de cuarentena “Quarantine Office”.
3. Posteriormente, se hará un estudio riguroso de los exámenes, por parte de las entidades establecidas en Japón para dichas labores.
4. Resultados de la inspección:
  - a. En caso de no ser aprobada la muestra y exámenes del producto, se hará una devolución de la mercancía, para que la persona o entidad exportadora se encargue de la destrucción o transformación de dicha mercancía.
  - b. En caso de ser aprobada, se expide un certificado o notificación sobre el proceso que se encuentra en trámite y su evolución, para finalmente expedir el certificado de la inspección aprobada.
    - i. Al ser aprobada, finalmente, se procede a la declaración de aduanas para finalizar los trámites portuarios y sanitarios de importación.

Finalmente, cabe resaltar que la cantidad de pruebas y su rigurosidad pueden aumentar considerablemente cuando se presenten sospechas de violación a las normas de sanidad, cuando el producto presente irregularidades o cuando la información suministrada no esté completa.

**GRÁFICA 7 – DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN A JAPÓN**



Fuente: Construcción propia con datos de “JapanExternalTradeOrganization (JETRO)”

## 4. MERCADO ACTUAL DE LA UCHUVA

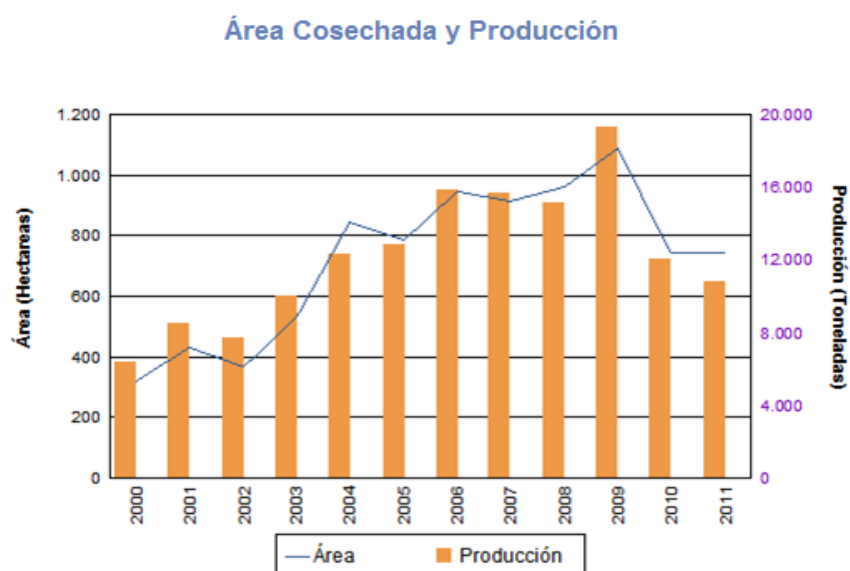
### 4.1. PRODUCCIÓN DE UCHUVA EN COLOMBIA

La Uchuva es una fruta exótica que cuenta con un importante mercado internacional que va en ascenso. En Colombia, el principal país productor de la fruta, la calidad y excelencia del producto es notable gracias a su color, sabor y tamaño. Además al no poseer restos de pesticidas gracias al estricto control por parte de productores, exportadores y entidades de vigilancia del país, hace que el producto sea bien aceptado y tenga una alta demanda a nivel internacional.

En Colombia a 2004, la Uchuva se encontraba en el segundo lugar de exportaciones de frutas frescas luego del Banano, según FAO

Según Proexport, en 2011 la Uchuva se encontraba dentro del 45,8% de las frutas exóticas producidas en el país, exportadas por Latinoamérica al mundo, registrando US\$19,1 millones. La producción nacional colombiana de Uchuva para ese año fue de 10.776 Toneladas con un total de 743 hectáreas sembradas.

**GRÁFICA 8 – ÁREA COSECHADA Y PRODUCCIÓN NACIONAL 2000-2011**



Fuente: AGRONET Área Cosechada, Producción y Rendimiento de Uchuva, 2000-2011, <http://www.agronet.gov.co>

En los últimos 10 años, la tasa de crecimiento de producción anual es 5,1% y de área cosechada es de 7,4%. A diferencia de las dos anteriores que son positivas, la tasa de

crecimiento del rendimiento es de -2,3%, en lo cual hay que trabajar para hacer más eficiente la producción.

**TABLA 7 – CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL CULTIVOS DE UCHUVA**

	Tasa de Crecimiento promedio Anual (%)
<b>Producción</b>	<b>5,1%</b>
<b>Área Cosechada</b>	<b>7,4%</b>
<b>Rendimiento</b>	<b>-2,3%</b>

Fuente: Área Cosechada, Producción y Rendimiento de Uchuva, 2001-2011, <http://www.agronet.gov.co>

En cuanto a la producción sectorial del país, la zona en la que más se da la fruta es la en la región andina, la cual comprende los departamentos de Antioquia, Boyacá, Caldas, Cauca, Cundinamarca, Huila, Nariño, Norte de Santander, Quindío, Risaralda, Santander, Tolima, y Valle del Cauca, siendo los mayores productores Boyacá, Antioquia y Cundinamarca respectivamente.

#### 4.1.1. Producción De Uchuva Por Departamento

**GRÁFICA 9 - PRODUCCIÓN DE UCHUVA EN BOYACÁ**

Producción de Uchuva en el departamento de Boyacá, 2000 - 2011									
Año	Área Cosechada (Hectáreas)	Producción (Toneladas)	Rendimiento (Ton/Ha)	Participación Producción Permanentes	Participación Área Permanentes	Participación Producción Nacional	Participación Área Cos. Nacional	Variación Área Cos.	Variación Producción
2000	15	222	14,8	0,00%	0,00%	3,50%	4,75%	0,0%	0,0%
2001	36	550	15,3	0,00%	0,00%	6,51%	8,34%	140,0%	147,7%
2002	28	326	11,6	0,00%	0,00%	4,25%	7,64%	-22,2%	-40,7%
2003	42	623	15,0	0,00%	0,00%	6,25%	7,83%	48,2%	91,0%
2004	123	1.346	10,9	0,01%	0,01%	10,91%	14,58%	196,4%	116,2%
2005	129	1.661	12,9	0,01%	0,01%	12,96%	16,45%	4,9%	23,4%
2006	215	3.047	14,2	0,02%	0,01%	19,24%	22,75%	66,7%	83,4%
2007	293	3.991	13,6	0,01%	0,01%	25,50%	32,09%	36,4%	31,0%
2008	465	7.134	15,4	0,02%	0,02%	47,16%	48,34%	58,5%	78,8%
2009	472	8.414	17,8	0,02%	0,02%	43,52%	43,42%	1,6%	17,9%
2010	422	7.313	17,3	0,02%	0,02%	60,82%	56,65%	-10,6%	-13,1%
2011	388	6.354	16,4	0,02%	0,02%	58,99%	52,24%	-8,0%	-13,1%


  

	Tasa de Crecimiento promedio Anual (%)	R2
Producción	34,62	0,91897
Área cosechad	32,49	0,90052
Rendimiento	2,13	0,26700

Fuente: Producción de Uchuva en el departamento de Boyacá, 2000 - 2011

[http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte14\\_2011.aspx?cod=14](http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte14_2011.aspx?cod=14)

## GRÁFICA 10 - PRODUCCIÓN DE UCHUVA EN ANTIOQUIA

Producción de Uchuva en el departamento de Antioquia, 2000 - 2011									
									
Año	Área Cosechada (Hectáreas)	Producción (Toneladas)	Rendimiento (Ton/Ha)	Participación Producción Permanentes	Participación Área Permanentes	Participación Producción Nacional	Participación Área Cos. Nacional	Variación Área Cos.	Variación Producción
2000	28	1.005	35,9	0,01%	0,00%	15,86%	8,86%	0,0%	0,0%
2001	21	753	35,9	0,01%	0,00%	8,91%	4,87%	-25,0%	-25,0%
2002	17	544	32,0	0,00%	0,00%	7,09%	4,64%	-19,0%	-27,8%
2003	9	292	32,4	0,00%	0,00%	2,93%	1,70%	-47,1%	-46,3%
2005	13	343	26,4	0,00%	0,00%	2,68%	1,66%	44,4%	17,5%
2006	26	858	33,0	0,01%	0,00%	5,42%	2,75%	100,0%	150,0%
2007	74	1.191	16,2	0,00%	0,00%	7,61%	8,04%	182,7%	38,8%
2008	183	2.814	15,4	0,01%	0,01%	18,60%	18,98%	148,3%	136,4%
2009	183	2.739	15,0	0,01%	0,01%	14,17%	16,84%	0,3%	-2,7%
2010	154	2.421	15,7	0,01%	0,01%	20,14%	20,73%	-15,6%	-11,6%
2011	154	2.110	13,7	0,01%	0,01%	19,59%	20,65%	-0,6%	-12,9%


  

	Tasa de Crecimiento promedio Anual (%)	R2
Producción	17,28	0,50020
Área cosechad	28,52	0,66856
Rendimiento	-11,24	0,84148

Fuente: Producción de Uchuva en el departamento de Antioquia, 2000 - 2011

[http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte14\\_2011.aspx?cod=14](http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte14_2011.aspx?cod=14)

## GRÁFICA 11- PRODUCCIÓN DE UCHUVA EN CUNDINAMARCA

Producción de Uchuva en el departamento de Cundinamarca, 2000 - 2011									
									
Año	Área Cosechada (Hectáreas)	Producción (Toneladas)	Rendimiento (Ton/Ha)	Participación Producción Permanentes	Participación Área Permanentes	Participación Producción Nacional	Participación Área Cos. Nacional	Variación Área Cos.	Variación Producción
2000	267	5.061	19,0	0,04%	0,02%	79,88%	84,49%	0,0%	0,0%
2001	360	7.071	19,6	0,05%	0,02%	83,65%	83,43%	34,8%	39,7%
2002	305	6.630	21,7	0,05%	0,02%	86,41%	83,22%	-15,3%	-6,2%
2003	460	8.853	19,2	0,06%	0,03%	88,88%	86,79%	50,8%	33,5%
2004	689	10.677	15,5	0,08%	0,04%	86,55%	81,68%	49,8%	20,6%
2005	610	10.436	17,1	0,07%	0,04%	81,42%	77,81%	-11,5%	-2,3%
2006	659	11.372	17,3	0,08%	0,04%	71,80%	69,74%	8,0%	9,0%
2007	441	9.114	20,7	0,03%	0,02%	58,23%	48,27%	-33,1%	-19,9%
2008	249	4.416	17,7	0,01%	0,01%	29,19%	25,94%	-43,4%	-51,5%
2009	393	7.888	20,1	0,02%	0,02%	40,80%	36,11%	57,4%	78,6%
2010	101	1.515	15,0	0,00%	0,00%	12,60%	13,56%	-74,3%	-80,8%
2011	75	915	12,3	0,00%	0,00%	8,49%	10,02%	-26,2%	-39,6%

	Tasa de Crecimiento promedio Anual (%)	R2
Producción	-12,36	0,31145
Área cosechad	-9,80	0,25602
Rendimiento	-2,55	0,32608

Fuente: Producción de Uchuva en el departamento de Cundinamarca, 2000 - 2011

[http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte14\\_2011.aspx?cod=14](http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte14_2011.aspx?cod=14)

#### 4.1.2. Mercado Nacional

La Uchuva debe su incremento productivo en el país gracias al interés de los mercados internacionales por el producto. Es por esto que, en su mayoría, la producción de la fruta va destinada a la exportación. Sin embargo, a nivel interno se cuenta con dos segmentos. El primero son las plazas mayoristas y el segundo los cadenas de supermercados, a quienes los productores abastecen con producto en temporadas bajas de exportación.

Dentro de las ventajas y las desventajas presentes en el mercado actual de la Uchuva, se encuentran las siguientes:

**TABLA 8 – VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL MERCADO**

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"><li>• La producción de Uchuva, gracias a la alta demanda de mano de obra que ofrece en todas sus etapas de producción, genera numerosos puestos de trabajo tanto directos como indirectos, comprendiendo cosecha, post cosecha y comercialización.</li><li>• Generación de mayores alianzas entre productores debido al aumento de la producción y la actividad comercial, lo que trae consigo costos más altos, de forma que al formar alianzas permite trabajar de mejor manera dentro del negocio.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La producción de Uchuva va directamente relacionada a la demanda internacional de la misma, lo que hace que se dependa de las exportaciones para su subsistencia.</li><li>• Debido a los problemas que se afrontan a nivel político en el país, la agricultura y por tanto la producción de la fruta se ve afectada por la inestabilidad presentada por las bajas garantías a las que se enfrentan los agricultores.</li></ul>

Fuente: Construcción propia con base en datos de la FAO

## 4.2. PRODUCCIÓN DE UCHUVA A NIVEL MUNDIAL

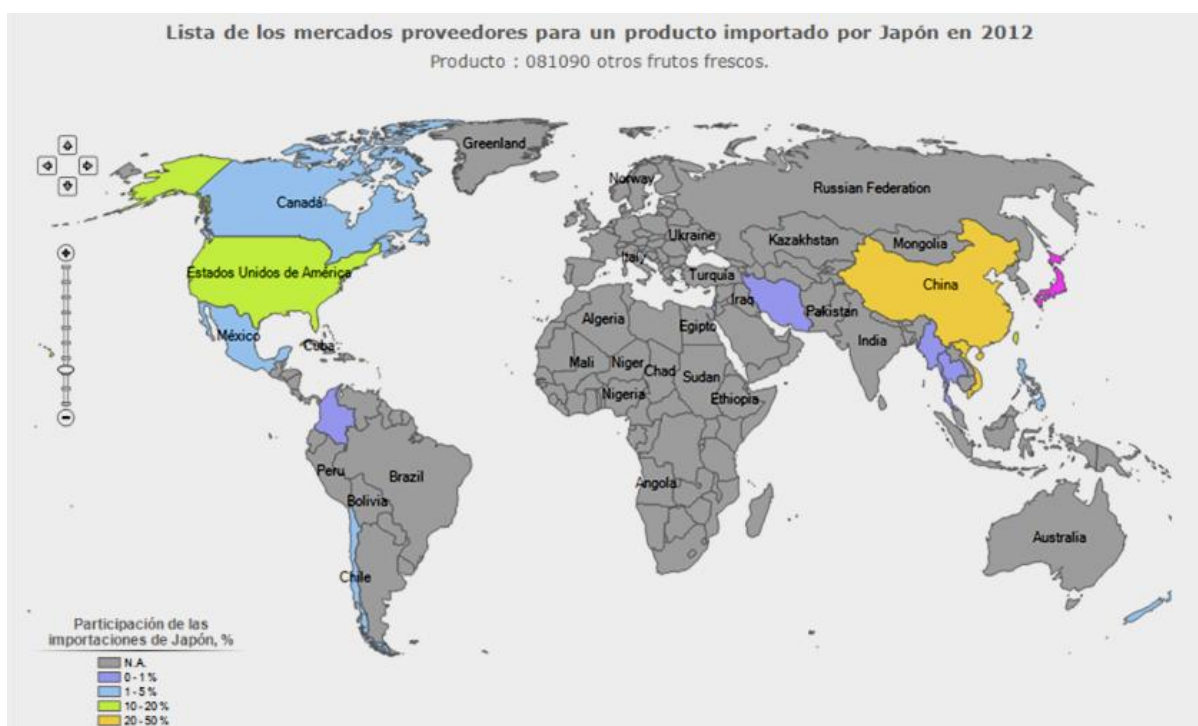
A nivel mundial, en base a información proporcionada por Trade Map, la Uchuva comparte la partida arancelaria 081090 con *otros frutos frescos* no contemplados en ninguna partida arancelaria individual.

Teniendo esto en cuenta, la producción y exportación de la Uchuva está contemplada dentro de este grupo de frutas, motivo por el cual no puede discriminarse individualmente el producto.

A continuación se muestra el comportamiento del mercado a 2012 de los frutos frescos.

En primer lugar, se presenta la lista de los mercados que proveen este tipo de producto a Japón y su respectivo porcentaje de participación en el mercado:

**GRÁFICA 12 – PAISES EXPORTADORES DE FRUTA FRESCA A JAPÓN (% de participación)**

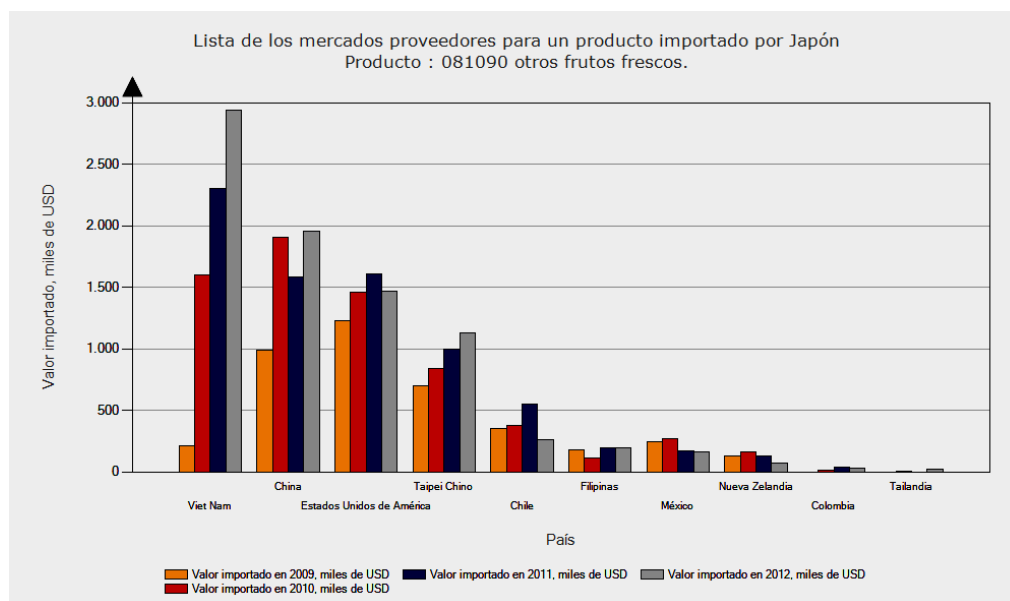


Fuente: TRADE MAP, <http://www.trademap.org/>

Colombia posee entre el 0 y el 1% de las importaciones de Japón. Para ver más clara la competencia en cuanto a las Importaciones en Japón, se presenta la siguiente gráfica, la cual

ubica a nuestro país en el 9° puesto de países que suministran frutos frescos a nuestro país de destino escogido para este estudio.

**GRÁFICA 13– PAISES EXPORTADORES DE FRUTA FRESCA A JAPÓN (En miles de USD)**



Fuente: TRADE MAP, <http://www.trademap.org/>

En segundo lugar, se presenta la lista de países exportadores del producto estudiado y el rango del valor exportado por cada país en miles de dólares:

**GRÁFICA 14 – PAISES EXPORTADORES DE FRUTA FRESCA (en miles de USD)**



Fuente: TRADE MAP, <http://www.trademap.org/>



Colombia ocupa el tercer lugar en rango, con un valor de exportaciones de entre USD 24.369 y USD 48.738.

Por último, se presenta la lista de países y la participación porcentual en las exportaciones mundiales del producto:

#### GRÁFICA 15 – PAISES EXPORTADORES DE FRUTA FRESCA (% de participación)



Fuente: TRADE MAP, <http://www.trademap.org/>

Colombia se encuentra en el rango entre el 1 y el 5% de las exportaciones mundiales del producto seleccionado.

## 5. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

La logística de exportación es el plan mediante el cual se integran todas las funciones necesarias a llevar a cabo para que la entrega final del producto en su lugar de destino sea exitosa. Este plan contempla funciones encaminadas a garantizar la entrega del producto en excelentes condiciones de calidad, a bajo costo y a tiempo. Dicha planeación abarca todas las etapas del proceso de exportación, donde se incluye desde el acopio del producto hasta la entrega final del mismo a los consumidores, lo que comprende lo relacionado a producto, empaque, distribución, y requisitos de envío.

Lo importante de este proceso es que permite tener claros los costos, las actividades y los procesos, de manera que se logre tener una competitividad de negocio agregando valor al producto y al proceso.

## **5.1. PRODUCTO**

La Uchuva, fruta exótica de interés en mercados internacionales, es el producto a exportar, gracias a sus propiedades y características de reconocimiento ascendente.

Para que el producto pueda ser exportado debe cumplir con exigencias básicas como lo son: que la fruta este sana, limpia y libre de hongos e insectos, el tamaño de la fruta debe estar entre medio y grande, el color debe ser amarillo-naranja brillante y el cáliz debe estar seco y de textura pergaminoso. Estas características indican la madurez fisiológica y la calidad del fruto, de manera que estas características indican la madurez fisiológica y la calidad del fruto, de manera que permiten que el producto sea exportado. Adicional a esto, es importante que el producto cumpla con las disposiciones vigentes en cuanto a residuos de pesticidas establecidos por cada país, factor en el cual Colombia se destaca favorablemente.

Es importante tener en cuenta que las exigencias van de acuerdo al país al que se dirija el producto, por lo cual, lo posteriormente explicado va dirigido al mercado japonés, país sobre el cual se está evaluando la viabilidad del plan de exportación.

El producto exportado es proveniente de las dos principales regiones productoras del país, Boyacá y Antioquia. La cantidad de fruta producida con características aptas para exportación, es un estimado de producción de un productor pequeño cuyo ciclo de producción va 1 a 2 años aproximadamente. Adicional a esto se tiene en cuenta la cantidad de tierra cultivada y la calidad del terreno según la zona en la que se encuentra.

Teniendo estas características en cuenta, se estima semanalmente una producción por zona de 320 Kilogramos.

## **5.2. EMPAQUE**

El empaque del producto cumple dos funciones de alta importancia. La primera es impedir que la fruta sufra daños físicos y conserve su calidad y la segunda es facilitar la comercialización y exhibir el producto al cliente final.

### **5.2.1. Características del empaque**

Según Agronet, puesto que una de las funciones de los empaques es proteger el producto, estos constituyen barreras físicas que restringen el libre paso del oxígeno, el CO<sub>2</sub> y el vapor de agua hacia la fruta o de la fruta hacia el medio, contribuyendo a reducir la velocidad de deterioro de la fruta. Dentro de los principales materiales utilizados para permitir que este proceso de ventilación se dé adecuadamente se encuentran el polietileno (PE), polipropileno (PP), polietileno tereftalato (PET) y el cloruro de polivinilo (PVC). Al usar empaques que no permitan el paso del vapor de agua se genera condensación dentro del empaque, lo que provoca el aumento en la humedad relativa llevando a la generación de hongos haciendo que el producto se dañe, todo esto enfocado al empaque tipo primario, pues es este tipo de empaque el que está en contacto directo con la fruta. Además de permitir una buena ventilación, el empaque debe ser resistente y facilitar su apilamiento, transporte y almacenamiento.

### **5.2.2. Tipos de empaques**

Los empaques se clasifican según su función así:

1. Primario (De venta): Es aquel que está en contacto directo con la fruta, el cual es utilizado para la comercialización en puntos de venta y venta al consumidor final.

Los materiales utilizados para la elaboración del empaque no deben ocasionar ninguna alteración al producto, como se mencionó previamente, los más comunes para este tipo de empaque son polietileno (PE), polipropileno (PP), polietileno tereftalato (PET) y el cloruro de polivinilo (PVC). Adicionalmente se permite utilizar papeles y sellos para marcar los empaques, siempre que estos no sean tóxicos.

El contenido de estos empaques debe ser homogéneo en cuanto a su variedad, color y tamaño, de forma que la presentación sea la adecuada de cara al consumidor final.

2. Secundario (De distribución): Es aquel que contiene y protege el empaque primario, el cual es utilizado para la distribución comercial.

Para este tipo de empaques los materiales utilizados son cartón o plástico. Los empaques de cartón se deben construir utilizando impermeabilizantes, de tal forma que permitan retrasar la humedad y hagan que sean resistentes a temperatura y humedad relativa durante su almacenamiento.

Las principales características de este tipo de empaque son las siguientes: debe ser uniforme y proteger el producto, debe ser liviano pero resistente, debe ser fácil de transportar y al estar vacío, lo ideal es que ocupe el menor espacio posible, debe además, ser fácil de armar, abastecer y cerrar. Finalmente es importante que el empaque sea económico con respecto a la carga del producto que contiene y que tenga la posibilidad de ser reutilizado.

3. Terciario (Embalaje): Es aquel que agrupa los empaques secundarios y facilita su manejo y transporte.

El principal empaque utilizado para cumplir esta función son los guacales de madera.

### **5.3. TRANSPORTE**

#### **5.3.1. Vía marítima**

Japón cuenta con más de 150 puertos y sub-puertos marítimos, los más destacados son: Kobe, Osaka, Tokio, Yokohama y Nagoya, considerados como los principales puntos de acceso hacia el territorio Japonés.

Los dos puertos más grandes y destacados por su actividad comercial son el de Yokohama y el de Tokio.

- Puerto de Yokohama: A 30 kilómetros de la capital, Tokio, y con más de 3,6 millones de habitantes, Yokohama es el principal puerto de entrada a Japón desde la apertura al mundo exterior de este país a finales del siglo XIX<sup>2</sup>. A 2011 el volumen de carga del puerto fue de más de 7,64 millones de TEUS. (capacidad de carga de un contenedor normalizado de 20 pies; Unidad Equivalente a Veinte Pies)

- Puerto de Tokio: Es uno de los puertos más grandes de Japón. Este situado en la cuenca del océano pacífico y cuenta con una capacidad de tráfico anual de aproximadamente 100 millones de toneladas de carga y 4,5 millones de TEUS.

Por su parte, Colombia cuenta con 4 puertos localizados en: Buenaventura, Cartagena, Barranquilla y Santa Marta. La mayor parte de las rutas que viajan a Japón salen de Buenaventura y Cartagena.

- Puerto de Buenaventura: Ubicado en el departamento del Valle de Cauca, es el puerto marítimo más importante sobre el océano Pacífico, y a su vez el más importante del país por el volumen de carga que maneja, el cual corresponde aproximadamente al 60% del comercio del país. Adicionalmente, La SPRBUN (Sociedad Portuaria regional de Buenaventura) es el primer Terminal Marítimo colombiano certificado en la norma ISO 28000:2007.

Para el año 2012, según cifras propias del puerto, éste tuvo un volumen de exportación de 2'040.761 toneladas incluyendo todos los tipos de carga manejados.

- Puerto de Cartagena: Se encuentra ubicado en el departamento de Bolívar. En el año 2005 adquirió Contecar (Terminal de contenedores de Cartagena), integrando operaciones con el propósito de ser un terminal de clase mundial y apuntando a ser el líder portuario en la cuenca del Caribe. Es por esto que en sus 13 años de operación, la SPRC (Sociedad Portuaria Regional de Cartagena) ha multiplicado por 7 el número de contenedores que se movilizaban en 1993; ha aumentado la capacidad de

---

<sup>2</sup>Yokohama sigue siendo el principal puerto de entrada a Japón, 21 de Agosto de 2011.

almacenamiento y la productividad operativa; ha impulsado la sistematización y la agilización de los trámites; ha establecido un férreo esquema de seguridad y ha promovido la ciudad como el principal punto de atracción para los cruceros de turismo del Caribe.

Para escoger los puertos hay que tener en cuenta variables como: las líneas que ofrecen servicio entre los dos países, los tiempos de recorrido, las distancias entre el distribuidor y el puerto y el lugar de destino, las tarifas y la operación portuaria.

Algunas de las empresas navieras que realizan el recorrido Colombia-Japón, según el Sistema de Información Comercial de PROEXPORT, son:

- Frontier agencia marítima
- Cma-cgm Colombia
- C.S.A.V. – Colombia
- Hamburg sud Colombia Ltda
- Hapag lloyd Colombia Ltda
- Maersk - line Colombia s.a.
- GERLEINCO
- Eculine de Colombia Ltda
- Navegación del pacífico
- Transmares Ltda.
- Transportes navieros de Colombia (TNC)

Dentro de las ventajas del transporte marítimo se encuentran: el manejo de tarifas bajas, el transporte de grandes volúmenes de mercancía, diversidad de buques y regulación internacional uniforme. Dentro de sus desventajas se encuentran: los largos tiempos de transporte, necesidad de mayores inventarios, mayor riesgo de pérdida fisiológica de la mercancía, mayores costos de embalaje.

### **5.3.2. Vía aérea:**

Japón cuenta con 175 aeropuertos a lo largo del país, de los cuales destacan 4 por su tamaño y nivel de operación. Estos 4 aeropuertos se encuentran ubicados en las ciudades de Tokio (Aeropuerto internacional de Narita (NRT) y Aeropuerto Internacional de Tokio-

Haneda (HND)), Osaka (Aeropuerto internacional de Kansai (KIX)) y Nagoya (Aeropuerto Internacional de Nagoya (NGO)).

En la actualidad no existen vuelos directos, por lo que la movilización de la carga se realiza con escalas en ciudades europeas como Frankfurt, París, Londres, Ámsterdam y Luxemburgo, así como en Estados Unidos, Canadá y Taipéi desde donde la carga es direccionada al lugar de destino.

En Colombia, las ciudades que manejan vuelos de carga a Japón son: Bogotá, Barranquilla, Cali y Medellín. De acuerdo a la ubicación de los productores en el territorio nacional, los aeropuertos utilizados para la exportación del producto serían el Aeropuerto Internacional El Dorado de la ciudad de Bogotá, y el Aeropuerto Internacional José María Córdoba de la ciudad de Medellín.

Algunas de las compañías aéreas que realizan el recorrido entre Colombia y Japón con escalas, según el Sistema de Información Comercial de PROEXPORT, son:

**TABLA 9 – AEROLÍNEAS DE CARGA CON DESTINO A JAPÓN DESDE COLOMBIA**

AEROLINEA	CONEXIONES	FRECUENCIA	CLASE
	Miami-Estados Unidos Londres- Inglaterra	Todos los días	Carga
	Luxemburgo- Luxemburgo	Martes, Viernes y Domingo	Carga
	Miami- Estados Unidos Taipéi- Taiwán	Lunes a Sábados	Carga
	Memphis- Estados Unidos	Todos los días	Carga
	Frankfurt- Alemania	Martes a Domingo	Carga
	Ámsterdam- Países Bajos	Todos los días	Carga
	Ámsterdam- Países Bajos	Martes a Domingo	Carga

Fuente: Rutas aéreas procesadas por Proexport

Las ventajas que ofrece el transporte aéreo son: la rapidez de arribo de la carga a su lugar de destino, menores costos de empaque y seguros y menores inventarios gracias a la rotación del producto. Por otro lado, las desventajas son: mayores costos, volúmenes de carga menores, y limitaciones de tipo de carga.

#### **5.4. REQUISITOS DE ENVIO**

##### **5.4.1. Muestras**

En caso de ser necesario el envío de una muestra, previo al envío definitivo con el fin de verificar el cumplimiento de éste en lo que se refiere a: normas de calidad, certificado de sanidad, etiquetado, embalaje, y en general exigencias requeridas por el propio comprador extranjero, los requisitos son:

- Certificado de origen con factura comercial adjunta declarando el valor de aduana, donde se incluyen los siguientes datos: Datos del Exportador: Nombre, dirección, RUT, Ciudad y teléfono; Datos del Importador: Nombre, dirección, ciudad, país; Fecha; Cantidades y descripción; Valor FOB referencial; Firma del responsable.
- Diligenciamiento de la Declaración Simplificada de Exportación (Código 610) en la oficina de la DIAN por donde se va a despachar la mercancía.
- El valor anual de las muestras no debe exceder de USD 10.000

##### **5.4.2. Envíos comerciales**

Los documentos requeridos para el envío de carga comercial hacia Japón son los siguientes:

A. Factura Comercial debidamente firmada por el transportista, que conténgala descripción exacta de la mercancía, el número de paquetes, las tarifas de Aduanas según nomenclatura de Bruselas, señales, códigos, cantidad, valor, lugar, fecha, destinatario, nombre del consignatario, condiciones para el pago y símbolos de registro del avión.



B. Licencia de Importación, cuando la mercancía es importada bajo:

- Sistema-AA: Autorización de un Banco oficial de cambio.
- Sistema-AIQ: Autorización del Ministerio de Industria y Comercio internacional.
- Sistema-IQ: Certificado de Importación asignado por el Ministerio de Industria y Comercio Internacional y autorización del Banco de cambio con la licencia de importación.

C. Lista de empaque.

D. Certificado de origen, expedido y certificado por la Cámara de Comercio local.

## **6. ANÁLISIS FINANCIERO**

Con el fin de determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto de exportación, a continuación se realizará un análisis financiero de los costos más relevantes en cuanto a la producción, embalaje y distribución del producto. Para ello, se escogieron empresas líderes en la prestación de los servicios requeridos, que están en la capacidad de satisfacer las necesidades y requerimientos de cada proceso y que, además, cumplieran con los estándares de calidad.

### **6.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN**

Según el Sistema de Información de Precios (SIPSA), encargado de informar los precios mayoristas de los productos agroalimentarios que se comercializan en el país, la información de insumos y factores asociados a la producción agrícola y el nivel de abastecimiento de alimentos en las ciudades, portal a cargo del DANE, a 2010 (último dato disponible) el costo de producción por Kilogramo en el Departamento de Boyacá es de \$1.273 y de \$593 para el departamento de Antioquia, siendo estas dos zonas del país las mayores productoras de Uchuva a nivel nacional. La información previamente mencionada, se puede evidenciar en las siguientes tablas proporcionadas por SIPSA.

**GRÁFICA 16- COSTO DE PRODUCCIÓN POR HECTAREA EN BOYACÁ 2010.**

ITEM	V. Total	% Par.	Jornales	Hr/Maq	Pases
<b>COSTO DIRECTO</b>	<b>22.277.141</b>	<b>90,0</b>			
Siembra	64.667	0,3	2		
Mantenimiento Cultivo	8.743.111	35,3	333		
Labores culturales	6.349.889	25,7	242		
Aplicación insumos	2.393.222	9,7	91		
Cosecha	6.464.444	26,1	246		
Insumos	6.145.643	24,8	Unid. Empleadas		
Abono orgánico y acondicionadores	52.000	0,2	200,0	Kg - Lt	
Fertilizantes edáficos	4.281.485	17,3	3.231,6	Kg - Lt	
Fertilizantes foliares	833.074	3,4	69,7	Kg - Lt	
Fungicidas	534.583	2,2	11,9	Kg - Lt	
Insecticidas	444.501	1,8	3,9	Kg - Lt	
Materiales	859.276	3,5			
Tutorado	859.276	3,5			
<b>COSTO INDIRECTO</b>	<b>2.471.060</b>	<b>10,0</b>			
Arriendo	688.889	2,8			
Administración <sup>1</sup>	668.314	2,7			
Imprevistos <sup>2</sup>	1.113.857	4,5			
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>24.748.202</b>	<b>100,0</b>			
Rendimiento (Kg/Ha)	19.444				
Costo Unitario (Kg)	1.273				

(1) 3% sobre costos directos

(2) 5% sobre costos directos

Fuente: Sistema de información de precios (SIPSA, 2010).

**GRÁFICA 17- COSTO DE PRODUCCIÓN POR HECTAREA ANTIOQUIA 2010.**

ITEM	V. Total	% Par.	Jornales	Hr/Maq	Pases
<b>COSTO DIRECTO</b>	<b>19.012.181</b>	<b>89,0</b>			
Adecuación Terreno	172.000	0,8	8		
Adecuación	172.000	0,8	8		
Siembra	1.214.750	5,7	57		
Mantenimiento Cultivo	2.141.938	10,0	100		
Labores culturales	1.432.438	6,7	67		
Aplicación insumos	709.500	3,3	33		
Cosecha	7.740.000	36,2	360		
Insumos	3.219.843	15,1	Unid. Empleadas		
Material propagación	1.008.000	4,7	2.100	Kilos	
Enmienda	137.025	0,6	787,5	Kg - Lt	
Abono orgánico y acondicionadores	620.000	2,9	3.100,0	Kg - Lt	
Fertilizantes edáficos	585.030	2,7	450,0	Kg - Lt	
Fertilizantes foliares	138.718	0,6	8,0	Kg - Lt	
Fungicidas	442.237	2,1	13,8	Kg - Lt	
Insecticidas	184.988	0,9	3,3	Kg - Lt	
Herbicidas	35.778	0,2	3,0	Kg - Lt	
Coadyuvantes	60.317	0,3	3,8	Kg - Lt	
Otros	7.750	0,04	0,3	Kg - Lt	
Materiales	4.520.825	21,2			
Tutorado	4.317.420	20,2			
Amarres	163.854	0,8			
Otros	39.551	0,2			
Herramientas y equipos	2.825	0,01			
Herramientas	2.825	0,01			
<b>COSTO INDIRECTO</b>	<b>2.345.974</b>	<b>11,0</b>			
Arriendo	825.000	3,9			
Administración <sup>1</sup>	570.365	2,7			
Imprevistos <sup>2</sup>	950.609	4,5			
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>21.358.155</b>	<b>100,0</b>			
Rendimiento (Kg/Ha)	36.000				
Costo Unitario (Kg)	593				

(1) 3% sobre costos directos

(2) 5% sobre costos directos

Fuente: Sistema de información de precios (SIPSA, 2010).

## **6.2. EMPAQUE Y EMBALAJE**

Dado que el empaque cumple con la importante función de proteger el producto y de mantener su calidad en todas las etapas en que éste sea manipulado, es importante que para la exportación, la protección sea la mejor posible, de manera tal que llegue a su lugar de destino en perfectas condiciones.

Teniendo en cuenta que existen varios tipos de empaque según la función de cada uno, a continuación se presentan las mejores alternativas para el desarrollo del proyecto.

### **6.2.1. Empaque primario**

Como se explicó previamente, existen varios materiales posibles para la realización de los empaques primarios. De acuerdo a sus características, aquel que más se acopla a las necesidades de almacenamiento y conservación del producto, el material para los empaques es PET. Sus propiedades físicas hacen que el material tenga un gran desarrollo en la producción de envases, lo que hace que la oferta del mismo sea elevada. Dentro de las más relevantes características se encuentran su cristalinidad y transparencia, su alta resistencia al desgaste, sus propiedades térmicas, su aprobación para estar en contacto con productos alimenticios, y finalmente su importante capacidad de barrera de CO<sub>2</sub>, O<sub>2</sub> y humedad, factor primordial para la conservación de nuestro producto de estudio.

La empresa Producto y Empaque Ltda., cuya labor es proporcionar al mercado soluciones de empaque de frutas y verduras, cuenta con empaque a la medida de sus clientes, ofreciéndoles obtener una mejor presentación y seguridad en la forma de empacar sus productos. Sus empaques cumplen normas internacionales de modulación y especificación de materiales para alimentos perecederos, medidas acordes a la especificación de nuestro producto de estudio.

Los empaques para Uchuva vienen en dos presentaciones, las cuales varían en capacidad. Un primer empaque mide 127 x 94 x 53 mm y está diseñado para 125gr, y el segundo mide 127 x 94 x 75 mm y está diseñado para 250gr.

**TABLA 10 – EMPAQUE UCHUVA**

Gramaje	Unidades	Costo Unitario sin IVA	Costo Unitario con IVA	Costo Total
125 Gramos	1200	\$233	\$270,28	<b>\$324.336</b>
250 Gramos	1200	\$233	\$270,28	<b>\$324.336</b>

Fuente: Constricción propia en base a información proporcionada por Producto y Empaque Ltda.

**GRÁFICA 18 – EMPAQUE PLÁSTICO**



#### **6.2.2. Empaque secundario (distribución)**

El empaque secundario es quien contiene los empaques plásticos que contienen la fruta. Para el caso de estudio, este empaque servirá tanto de distribución, como de embalaje, pues es apropiado para cumplir con la función tanto de exhibición como de protección.

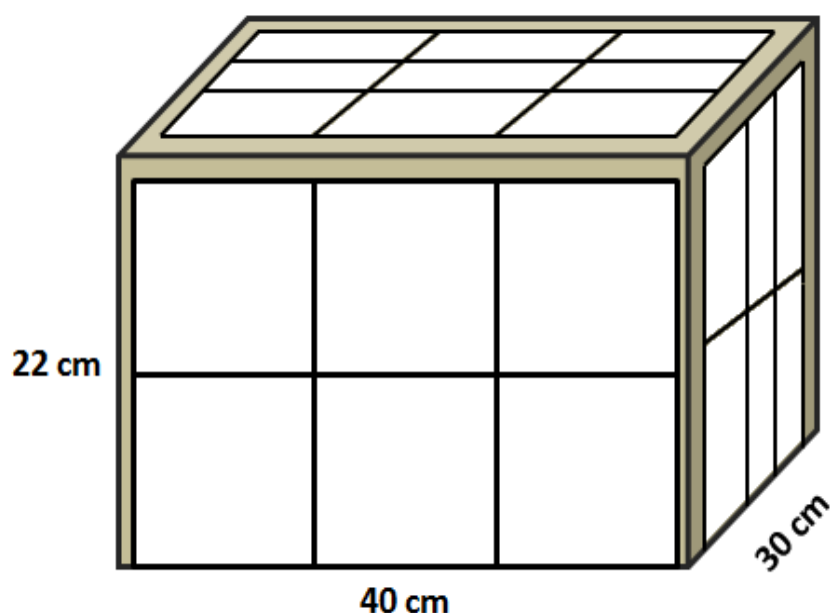
El material de este empaque es cartón, el cual gracias a sus características, permite conservar mejor el producto.

La empresa Smurfit Kappa se especializa en cajas de cartón acorde a las necesidades de sus clientes. La caja para este estudio cumple las siguientes características:

**TABLA 11 – EMPAQUE SECUNDARIO**

Características	Costo Unitario sin IVA	Costo Unitario con IVA
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Caja Agro 4</li> <li>✓ Medidas: 40x30x22</li> <li>✓ Resistencia: 8 a 10 Kg.</li> </ul>	<b>\$1.629</b>	<b>\$1.889,64</b>

**GRÁFICA 19 - DISTRIBUCIÓN EMPAQUE PLASTICO EN CAJAS**



La caja de cartón contiene 18 envases plásticos.

### **6.2.3. Unidad de carga**

Adicional a los empaques previamente mencionados, hay un factor que hace parte de la manipulación del producto que no es propiamente un tipo de empaque pero puede incluirse en la clasificación gracias a su función.

La unidad de carga es una combinación o agrupación de empaques terciarios o embalajes en una carga compacta de mayor tamaño, para ser manejada como una sola unidad, reduciendo superficies de almacenamiento, facilitando las operaciones de manipulación de la mercancía y en general favoreciendo las labores logísticas. Esta agrupación en una sola unidad se suele realizar físicamente sobre estibas. (Proexport Colombia, 2003)

Los materiales en los que se encuentran las estibas son madera, plástico y cartón. Las más económicas son las de madera, las cuales a su vez son resistentes y de tipo exportación.

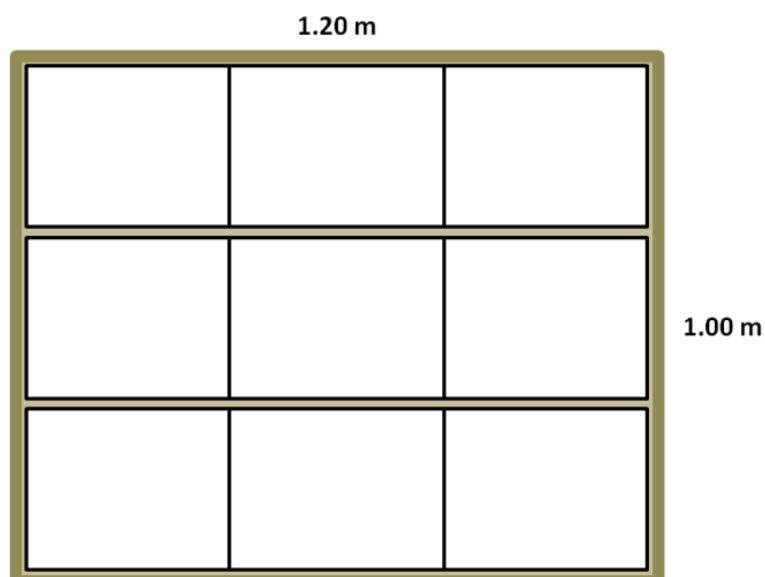
La empresa Estibas y Maderas Éxito ofrece estibas tipo exportación en madera. Estibas y Maderas Éxito fabrica sus productos en pino y eucalipto, ofreciendo seguridad y durabilidad. Adicionalmente, ofrece productos certificados con tratamiento térmico de secado, cumpliendo con normas fitosanitarias internacionales (norma NIMF 15<sup>3</sup>), exigidas por Japón<sup>4</sup> y aprobadas por el ICA, con el fin de ofrecer estibas libres de contaminantes y plagas.

**TABLA 12 - ESTIBAS**

Características	Costo Unitario sin IVA	Costo Unitario con IVA
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Estibas Norma NTC 4680 (1.00 x 1.20).</li> <li>✓ Material: madera</li> <li>✓ 4 entradas</li> <li>✓ Tipo exportación</li> <li>✓ Peso:</li> </ul>	<b>\$ 29.500</b>	<b>\$34.220</b>

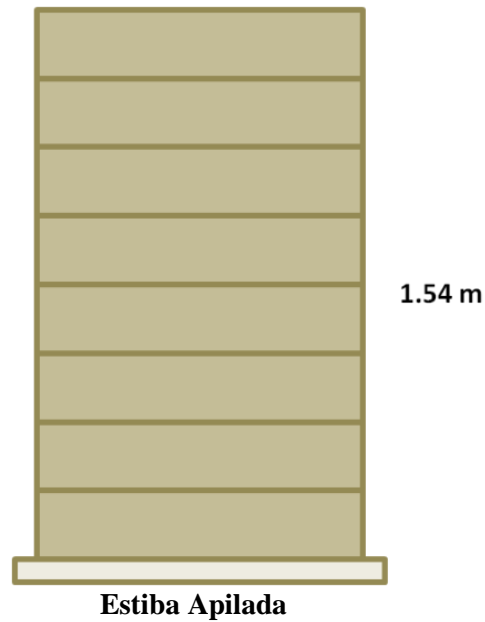
Fuente: Construcción propia e base a información de Estibas y Maderas Éxito

**GRÁFICA 20 – DISTRIBUCIÓN CAJAS EN ESTIBAS**



<sup>3</sup> La NIMF No. 15 describe las medidas fitosanitarias que disminuyen el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias asociadas con la movilización en el comercio internacional de embalaje de madera fabricado de madera en bruto. Las medidas fitosanitarias aprobadas que disminuyen considerablemente el riesgo de introducción y dispersión de plagas a través del embalaje, consisten en el uso de madera descortezada y en la aplicación de tratamientos aprobados.

<sup>4</sup> Norma NINF No. 15 (ISPM. 15) implementada el 1 de Abril del 2007. <http://www.ispm15.com/start.htm>



La estiba está distribuida mediante 9 cajas de base, completando 8 niveles de cajas apiladas, almacenando un total de 71 cajas de 4.5 Kilogramos cada una. El peso total de la estiba es de 320 Kilogramos.

#### **6.2.4. Etiqueta del producto**

De acuerdo con las normas JAS, se exige que la etiqueta del producto que vaya a ser comercializado contenga, como mínimo, la siguiente información en japonés: Nombre del producto, país de origen, nombre de la entidad importadora, ingredientes (estos deben ir en orden descendente de acuerdo con el porcentaje de peso), aditivos (estos deben ir en orden descendente de acuerdo con el porcentaje de peso y en una línea separada de los demás ingredientes), el peso neto en unidades métricas, fecha de elaboración, fecha de vencimiento e instrucciones de almacenamiento, entre otros (Hayshi et al., 2009).

Para nuestro caso de estudio se utilizarán “Etiquetas de papel térmico directo”, las cuales pueden ser de papel o sintéticas y están diseñadas especialmente para productos alimenticios perecederos. Éste tipo de etiqueta no necesita el uso de cinta (ribbon) para la impresión.

**TABLA 13 - ETIQUETAS**

Características	Costo Unitario
✓ Etiqueta adhesivas para alimentos	\$ 20

## **6.3. TRANSPORTE**

### **6.3.1. Transporte nacional**

Para trasladar el producto desde los centros de acopio hasta el respectivo aeropuerto es necesario contratar una empresa especializada en logística de distribución a nivel nacional con la capacidad requerida y que permita conservar la cadena de frío que mantiene las propiedades de la Uchuva.

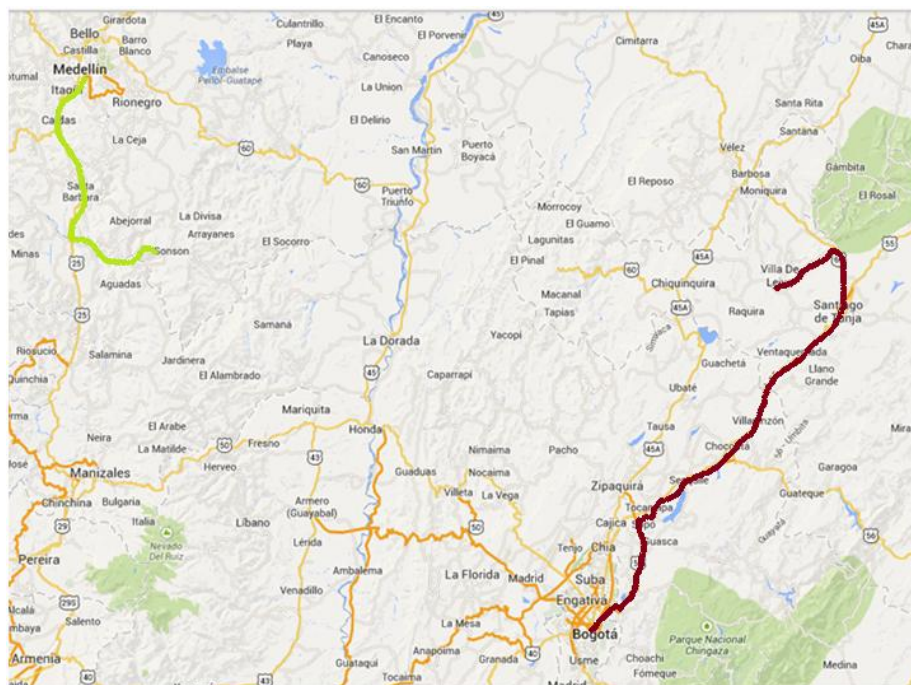
Por ello, para éste proceso, se escogió una empresa que cumple con dichas características y está presente a nivel nacional: RENTAFRIO S.A.S. Esta empresa está en la capacidad de manejar las operaciones logísticas de distribución a nivel Nacional y Urbano, ofreciendo además el servicio de cadena de frío de acuerdo a las necesidades particulares de sus clientes.

Además de esto, ofrecen un servicio con cubrimiento de la mercancía amparada por pólizas de transporte; igualmente, los vehículos de esta compañía poseen un sistema de monitoreo satelital de ubicación y registro de temperaturas, que permiten realizar una trazabilidad a la mercancía transportada desde el momento del cargue hasta el destino final o sitio de entrega de la misma.

Para éste estudio, se decidió evaluar los costes de transporte teniendo en cuenta que los principales departamentos productores de Uchuva, en Colombia, son Boyacá y Antioquía y, de estos, los principales municipios son Villa de Leyva y Sónson, respectivamente. Teniendo esto en cuenta, se solicitó la cotización de los servicios de transporte desde dichos municipios hacia el aeropuerto El Dorado y el Aeropuerto Internacional José María Córdova.



## GRÁFICA 21 – RUTAS TERRESTRES



Fuente: Google Maps

### Ruta A

- Ruta: Sonsón (Antioquia) – Medellín
- Carga transportada: 320 Kilogramos de Uchuva fresca
- Distancia: 54 Km
- Tiempo estimado: 1 hora
- Costo de la ruta en vehículo especializado a 5°: **\$250.000**

### Ruta B

- Villa de Leyva (Boyacá) – Bogotá
- Carga transportada: 320 Kilogramos de Uchuva fresca
- Distancia: 177 km
- Tiempo estimado: 3.5 horas
- Costo de la ruta en vehículo especializado a 5°: **\$500.000**

### **6.3.2. Transporte aéreo**

El tipo de transporte más apropiado para el envío del producto al país de destino, es mediante vía aérea. Esta opción está basada en los tiempos de desplazamiento versus los riesgos de daño del producto, pues hay que tener en cuenta que al ser un producto fresco y perecedero necesita cuidados especiales y tiempos de almacenamiento cortos, de tal forma que se garantice la calidad del producto y las condiciones de entrega.

Las ciudades con aeropuertos que manejan el transporte de carga a Japón son Bogotá, Barranquilla, Cali y Medellín, y los principales departamentos productores de Uchuva son Boyacá, Antioquia y Cundinamarca respectivamente, por lo tanto los dos principales puntos de despacho son Bogotá y Medellín, puntos centrales que permiten el acopio y despacho del producto hacia Japón.

Por otra parte, 4 de los principales aeropuertos de Japón se encuentran ubicados en las ciudades de Tokio (Aeropuerto internacional de Narita (NRT) y Aeropuerto Internacional de Tokio- Haneda (HND)), Osaka (Aeropuerto internacional de Kansai (KIX)) y Nagoya (Aeropuerto Internacional de Nagoya (NGO)).

Como se mencionó anteriormente, para el caso de este estudio se escogió que el producto sea despachado desde Bogotá y Medellín, puesto que los cultivos más productivos se encuentran en los departamentos de Cundinamarca y Antioquía, respectivamente. En cuanto al lugar de desembarque, se considera que la mejor opción es la ciudad de Tokio, la cual cuenta con el mayor número de población y la mejor logística en aeropuertos de carga. Además, de acuerdo con un estudio realizado por el Grupo Aeroportuario de la Ciudad de México (2012), entre el 2011 y el 2012, el Aeropuerto Internacional de Narita (Tokio) se ubicó en el noveno puesto de los aeropuertos más importantes del mundo en el transporte de carga.

Las tarifas del transporte aéreo según PROEXPORT Colombia, para traslado del producto Bogotá-Japón, y Medellín-Japón, son las siguientes:

**TABLA 14 – TARIFAS TRANSPORTE AÉREO**

Comercializador	Aerolínea	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Escala	Valor Tarifa
Empresa 7921	Aereo 27820	Bogota	Tokio	Mínima	125,00
				+45 KGS	3,99
				+100 KGS	2,50
				+300 KGS	2,35
				+500 KGS	2,25
				Normal	6,18
Comercializador	Aerolínea	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Escala	Valor Tarifa
Empresa 7878	Aereo 27816	Medellin	Tokio	Mínima	115,00
				-45 KGS	6,63
				+45 KGS	5,63
				+100 KGS	3,58
				+300 KGS	3,38
				+500 KGS	3,33
				+1000 KGS	3,28

Fuente: PROEXPORT Colombia, Tarifas por rutas, <http://www.colombiatrader.com.co/herramientas/logistica/reportes-de-transporte/aereo/tarifa-rutas>

El costo por envío varía según la cantidad de mercancía y la ciudad de embarque de la cual se envía el producto. Para el caso de estudio, el costo por Kilogramo de carga, partiendo de la ciudad de Bogotá, es de USD2.35, con un costo total de carga de USD752; saliendo de la Ciudad de Medellín, el costo por Kilogramo es de USD3.38, llevando a un costo total de carga de USD1082.

#### 6.4. PRECIO DE LA UCHUVA

Teniendo en cuenta el proyecto de apoyo del Ministerio para la producción y comercialización de Uchuva, se estima que el precio de venta del Kilogramo de Uchuva (con calidad de exportación) oscila entre los \$2.000 y \$2.300. En éste caso, los ajustes de precio se realizan de acuerdo a la variación del dólar, más precisamente cuando éste se encuentre por encima o por debajo de los \$1.800. Es importante resaltar que, dentro del estudio realizado por el ministerio, se hace especial énfasis en que el producto que se encuentre en mal estado no será pagado al productor y será devuelto al mismo para que éste se ocupe de la destrucción o transformación del mismo.

## 6.5. DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

### 6.5.1. Certificado de origen

El certificado de origen es el documento que acredita la procedencia de la mercancía que se envía de un país a otro. Éste condiciona el tratamiento comercial que se da a las mercancías en el momento de su entrada en un territorio aduanero, ya que se aplican controles aduaneros, sanitarios y comerciales diferenciados según el país de origen. Éste certificado no tiene ningún costo.

### 6.5.2. Permiso Fitosanitario

El permiso fitosanitario para exportación es otorgado por el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, el cual es solicitado y pagado por el exportador, a quien se le entrega un documento físico. Una vez en puerto se realiza la inspección fitosanitaria que certifica que los productos son aptos para exportar.

La tarifa por la inspección del estado fitosanitario en puertos, de productos vegetales que se exportan del país varía según el peso de la carga a transportar. A continuación se presenta la tabla correspondiente según el peso de carga:

### GRÁFICA 22 – TARIFA CERTIFICADO FITOSANITARIO

<b>ARTÍCULO 32º.-</b> Las tarifas por la inspección del estado fitosanitario en puertos del material vegetal, productos y subproductos diferentes a ornamentales que se importen o exporten del país de que trata el artículo 41 del capítulo XXV del Acuerdo 15 de 2007, se actualizan así:							
<b>RESOLUCIÓN 005869</b> <b>( 27 DIC 2012 )</b>							
<b>Por medio de la cual se actualizan las tarifas de los servicios técnicos que presta el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA</b>							
Cantidad (Toneladas)				Puerto Aéreo y Terrestre		Puerto Marítimo y Fluvial	
				Cód.	Tarifa (\$)	Cód.	Tarifa (\$)
Desde	10 Kilogramos	Hasta	1Ton.	544	49.500	545	49.500
Desde	1 Ton.	Hasta	10 Ton.	546	55.700	547	61.700
Desde	10 Ton.	Hasta	50 Ton.	548	65.300	549	83.400
Desde	50 Ton.	Hasta	100 Ton.	550	70.200	551	96.700
Desde	100 Ton.	Hasta	500 Ton.	552	100.300	553	152.200
Desde	500 Ton.	Hasta	1.000 Ton.	554	122.100	555	194.500
Desde	1.000 Ton.	Hasta	5.000 Ton.	556	215.200	557	375.800
Desde	5.000 Ton.	Hasta	10.000 Ton.	558	279.300	569	515.000
Desde	10.000 Ton.	Hasta	15.000 Ton.	560	334.800	561	617.600
Desde	15.000 Ton.	Hasta	20.000Ton.	562	375.800	563	705.900
		Mayor a	20.000 Ton.	564	445.900	565	853.400

Fuente: ICA, Resolución 005869 del 27 de Diciembre del 2012, Actualización de Tarifas.

Para fines de la investigación, el peso a exportar, según la tabla, se encuentra entre 10 Kilogramos y 1 Tonelada, por lo que el valor a cancelar por la inspección es de \$49.500.

### **6.5.3. Declaración de Exportación**

La declaración de exportación es un formulario que consta de 8 hojas, el cual debe presentarse diligenciado en la aduana antes de realizar el despacho de la mercancía. El documento se encuentra disponible en la página de la DIAN<sup>5</sup>.

Este documento cumple dos funciones las cuales son, generar cobros de impuestos y proporción de datos estadísticos al gobierno, en él se suministra información como:

- Detalles de la mercancía (cantidad, precio, origen).
- País de destino y entidad que recibe la mercancía.
- Detalles del exportador.
- Declaración firmada por el exportador.

### **6.5.4. Muestras**

El envío de muestras comerciales se hace con el fin de que el importador conozca el producto y autorice las condiciones previas al envío final. El procedimiento de envío de muestras es el mismo de un envío comercial, variando únicamente en peso de carga enviada y costos.

El peso de la carga para envío de muestra comercial permitida es de máximo 10 Kilogramos, se debe, al igual que el envío comercial, obtener certificado de origen con y permiso fitosanitario.

---

<sup>5</sup> Declaración de Exportación [http://www.dian.gov.co/descargas/salidamercancias/Formatos/Declaracion\\_de\\_Exportacion\\_600\\_7\\_2.pdf](http://www.dian.gov.co/descargas/salidamercancias/Formatos/Declaracion_de_Exportacion_600_7_2.pdf)

## GRÁFICA 23 – TARIFA CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA MUESTRAS

<b>RESOLUCIÓN 005869</b> <b>( 27 DIC 2012 )</b> <b>Por medio de la cual se actualizan las tarifas de los servicios técnicos que presta el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA</b>	
Concepto	Tarifa (\$)
<b>589.</b> Inspección fitosanitaria para exportación de muestras sin valor comercial y paquetes de mano que contengan plantas o productos vegetales <b>(Hasta 10 kg)</b>	8.000

Fuente: ICA, Resolución 005869 del 27 de Diciembre del 2012, Actualización de Tarifas.

### 6.6. GASTOS DE EXPORTACIÓN

Valores para la exportación semanal correspondiente a 320 Kilogramos de Uchuva

**TABLA 15 – COSTOS DE EXPORTACIÓN**

		COSTO BOGOTÁ	COSTO MEDELLÍN
UCHUVA		\$ 407.360	\$ 189.760
EMPAQUE	Empaque plastico	\$ 345.958,40	\$ 345.958,40
	Caja bandeja en cartón	\$ 134.164	\$ 134.164
	Etiquetas	\$ 25.600	\$ 25.600
EMBALAJE	Estiba	\$ 34.220	\$ 34.220
TRANSPORTE TERRESTRE NACIONAL	Villa de Leyva - Bogotá	\$ 500.000	
	Carmen de Viboral - Medellín		\$ 250.000
DOCUMENTOS DE EXPORTACION	Certificado fitosanitario	\$ 49.500	\$ 49.500
	Certificado Muestras no Comerciales	\$ 8.000	\$ 8.000
TRANSPORTE AÉREO	Desde Bogotá	\$ 1.451.360	
	Desde Medellín		\$ 2.088.260
<b>TOTAL</b>	En caso de requerir Muestra	\$ 2.956.163	\$ 3.125.463
	En caso de No requerir Muestra	\$ 2.948.163	\$ 3.117.463

\*Tasa de Cambio: \$1.930

Fuente: Construcción propia con base en la información suministrada por las empresas proveedoras de los insumos

### 6.6.1. Descripción de costos de exportación de Uchuva a Japón

- Uchuva
  - Antioquia: El costo por Kilogramo de Uchuva es de \$593. **Costo total: \$189.760**
  - Boyacá: El costo por Kilogramo de Uchuva es de \$1273. **Costo Total: \$407.360**
- Empaque plástico: El costo por unidad de un empaque de 250gr es de \$270.28. 320 Kilogramos corresponden a 1280 empaques. **Costo total: \$345.958,40**
- Bandeja de cartón: El costo unitario por bandeja de cartón es de \$1.889,64. **Costo total: \$604.685**
- Etiquetas: El costo unitario por etiqueta impresa es de \$20
- Transporte Terrestre Nacional
  - Villa de Leyva.- Bogotá: El costo por viaje en vehículo especializado, con características de enfriamiento, y a una temperatura de 5° es de **\$500.000**
  - Sonsón - Medellín: El costo por viaje en vehículo especializado, con características de enfriamiento, y a una temperatura de 5° es de **\$250.000**
- Certificado Fitosanitario: El costo del certificado fitosanitario varía según el peso de la carga. 320 Kilogramos, peso de estudio, se encuentra en el rango entre 10 Kilogramos y 1 Tonelada, lo que corresponde a un valor de **\$49.500**
- Transporte Aéreo a Japón
  - Embarque en Bogotá: El peso por Kilogramo por la Aerolínea *Aereo 27820* es de USD\$2.35, lo que corresponde a USD\$752. **Costo total: \$1'451.360**
  - Embarque en Medellín: El peso por Kilogramo por la Aerolínea *Aereo 27816* es de USD\$3.38, lo que corresponde a USD\$1081.6. **Costo total: \$2'088.260**

**TABLA 16 – COSTOS DE INGRESO A JAPÓN**

	<b>COSTO BOYACÁ</b>	<b>COSTO ANTIOQUIA</b>
Valor la mercancía	\$ 947.303	\$ 729.703
Costo de transporte interno	\$ 500.000	\$ 250.000
Costo formalidades aduaneras	\$ 49.500	\$ 49.500
<b>FRANCO A BORDO</b>	<b>\$ 1.496.803</b>	<b>\$ 1.029.203</b>
Costo transporte principal (aéreo)	\$ 1.451.360	\$ 2.088.260
Flete USD/Kg	\$ 1.420.480	\$ 1.420.480
Recargo combustible	\$ 61.760	\$ 61.760
Seguro sobre el flete	\$ 18.528	\$ 18.528
<b>CIF</b>	<b>\$ 2.952.128</b>	<b>\$ 3.589.028</b>
Arancel (6%)	\$ 177.128	\$ 215.342
Impuesto al consumo (5%)	\$ 147.606	\$ 179.451
Pago trámites aduaneros	\$ 166.380	\$ 166.380
Tarifa de servicio del Terminal	\$ 9.243	\$ 9.243
Servicios en tierra ( Descarga, manipulación carga)	\$ 184.868	\$ 184.868
Almacenamiento	\$ 9.243	\$ 9.243
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 3.646.596</b>	<b>\$ 4.353.555</b>

\*Tasa de cambio USD: \$1039

\*Tasa de cambio JPY: \$18, 487

Fuente construcción propia con base en la información suministrada por On Time Group

#### **6.6.2. Descripción de costos de ingreso a Japón**

- Valor de la mercancía: Éste costo corresponde a la suma del costo de Uchuva, empaque primario, empaque secundario, etiquetas y estibas.
- Costo de transporte interno: Corresponde al transporte terrestre nacional, de acuerdo al valor de la ruta que corresponda.
- Costo de formalidades aduaneras: Corresponde al valor del certificado fitosanitario.
- Franco a bordo: Es el valor de la mercancía puesta en el punto de embarque.
- Costo transporte principal (aéreo): Corresponde al valor del transporte aéreo internacional de acuerdo al valor de la ruta que corresponda.
- Flete: El costo por Kilogramo de carga es de USD \$2,3, lo que corresponde a \$4.439 pesos. **Costo total: \$1.420.480.**
- Recargo combustible: El costo por Kilogramo de carga es de USD \$0,1, lo que corresponde a \$193 pesos. **Costo total: \$61.760**



- Seguro sobre el flete: El costo por Kilogramo de carga es de USD \$0.03, lo que corresponde a \$57,9 pesos. **Costo total: \$18.528**
- CIF: El valor del costo, seguro y flete es el Franco a bordo más los costos en los que se incurre para el transporte de la mercancía.
- Arancel: Impuesto que se cobra sobre las importaciones. De acuerdo con la OMC el porcentaje establecido para la Uchuva en Japón es del 6%; este valor se calcula sobre el valor CIF.
- Impuesto al consumo: Impuesto aplicado a los bienes y servicios específicos que adquieren los consumidores. En Japón este impuesto corresponde al 5%.
- Los costos de pago de trámites aduaneros, tarifas de servicio de terminal, servicios en tierra y almacenamiento son costos en los que debe incurrir el exportador una vez la mercancía se encuentra en trámite dentro del aeropuerto de destino.

Teniendo en cuenta que la producción se da durante todo el año y partiendo del supuesto de que la producción será constante a lo largo de todo el periodo, a continuación se presentan los costos para los distintos periodos:

**TABLA 17 – COSTO EXPORTACIÓN ANUAL**

Costo Exportación					
Semanal		Mensual		Anual	
Boyacá	Antioquia	Boyacá	Antioquia	Boyacá	Antioquia
\$ 2.948.163	\$ 3.117.463	\$ 11.792.651	\$ 12.469.851	\$ 141.511.816	\$ 149.638.216

### 6.6.3. Ingresos

El ingreso para los agricultores está dado por la venta de su producto en el mercado. Actualmente el precio de venta por Kilogramo de Uchuva oscila entre los \$2.000 y \$2.300. Para temas de estudio, se tomara el precio de \$2.300 para la elaboración de cálculos.

Es importante resaltar que en este punto se plantea que el productor es quien comercializa y exporta directamente.

**TABLA 18 – INGRESOS PRODUCTOR**

Precio de venta	Carga	Ingreso Total
\$2300/ Kilogramo	320 Kilogramos	\$ 736.000

**TABLA 19 - COSTOS E INGRESOS PRODUCTOR**

	COSTO SEMANA	
	BOYACÁ	ANTIOQUIA
INGRESO	\$ 736.000	\$ 736.000
COSTO	\$ 3.646.596	\$ 4.353.555
<b>TOTAL</b>	<b>\$ (2.910.596)</b>	<b>\$ (3.617.555)</b>

Se evidencia como para el productor los costos de incurrir personalmente con la exportación son bastante altos, lo que no le permite generar ganancias para la rentabilidad de su negocio.

Teniendo esto en cuenta, se plantea involucrar en el proceso de exportación a una empresa especializada en el desarrollo de la logística de la misma y que a su vez incurra con los gastos que acarrea la operación. En éste punto se plantean los ingresos de los productores agrícolas al vender los Kilos de Uchuva a las empresas exportadoras especializadas en frutas exóticas. Dadas las condiciones anteriores, en éste caso, el productor no incurre en gastos de exportación, únicamente en gastos de producción.

**TABLA 20 – INGRESOS PRODUCTOR CON PARTICIPACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA (BOYACÁ)**

	BOYACÁ		
	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
<b>Ingresos</b>	\$ 736.000	\$ 2.944.000	\$ 35.328.000
<b>Costo de Producción</b>	\$ 407.360	\$ 1.629.440	\$ 19.553.280
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 328.640</b>	<b>\$ 1.314.560</b>	<b>\$ 15.774.720</b>

Fuente: Construcción propia con datos del SIPSA<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Para realizar los respectivos cálculos, se utilizó el costo de producción por kilo, dado por el SIPSA, que equivale a \$1273. Revisar Gráfica 16.

**TABLA 21 – INGRESOS PRODUCTOR CON PARTICIPACIÓN DE UNA  
EMPRESA EXPORTADORA (ANTIOQUIA)**

<b>ANTIOQUIA</b>			
	<b>SEMANAL</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
<b>Ingresos</b>	\$ 736.000	\$ 2.944.000	\$ 35.328.000
<b>Costo de Producción</b>	\$ 189.760	\$ 759.040	\$ 9.108.480
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 546.240</b>	<b>\$ 2.184.960</b>	<b>\$ 26.219.520</b>

Fuente: Construcción propia con datos del SIPSA<sup>7</sup>

A nivel nacional, el precio de la Uchuva oscila entre los \$2.000 y \$2.300 pesos; sin embargo, dicho valor cambia al poner el producto en el mercado extranjero. A continuación se muestra una tabla realizada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en la que se muestra el precio promedio de la Uchuva colombiana en los diferentes mercados a los que se exporta.

**GRÁFICA 24 – PRECIO DE LA UCHUVA COLOMBIANA EN EL MERCADO  
INTERNACIONAL**

<b>Producto</b>	<b>Mercado</b>	<b>Origen</b>	<b>Precio promedio en US\$ Enero</b>
Uchuva	Francia	Colombia	9.07
Uchuva	Francia	Colombia	9.07
Uchuva	Alemania	Colombia	7.05
Uchuva	Holanda	Colombia	7.05
Uchuva	Holanda	Colombia	7.05
Uchuva	Holanda	Colombia	7.05
Uchuva	Italia	Colombia	10.88
Uchuva	Italia	Colombia	10.88
Uchuva	Suecia	Colombia	8.66
Uchuva	Suecia	Colombia	8.66
Uchuva	Suiza	Colombia	10.93

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

Dada esta información, se estima que el precio promedio por Kilogramo de Uchuva en el exterior es de USD\$8,75. Sin embargo, teniendo en cuenta que aún no se está exportando

<sup>7</sup> Para realizar los respectivos cálculos, se utilizó el costo de producción por kilo, dado por el SIPSA, que equivale a \$593. Revisar Gráfica 17.

Uchuva a Japón, se presenta a continuación un cuadro de ingresos y costos para la empresa intermediaria, en la que se establece que el precio de venta por Kilogramo de Uchuva debe ser de USD\$10,88, es decir, \$20.998 pesos para que el intermediario pueda tener utilidades. La razón por la que se debe utilizar un alto precio de venta por Kilogramo son los altos costos de exportación e ingreso a Japón. No obstante, a pesar de tomar un valor de venta elevado, la producción en el departamento de Antioquia no resulta rentable utilizando éste precio de venta, particularmente por costos de transporte que elevan la cantidad de dinero que deberá ser invertida. Para llegar a obtener una utilidad mínima de la producción de éste departamento, el precio de venta deberá ser de USD\$12,17, equivalentes a \$23.500 pesos colombianos.

**TABLA 22 - COSTOS E INGRESOS PARA UNA EMPRESA EXPORTADORA**

UTILIDADES PARA UNA EMPRESA EXPORTADORA						
	SEMANAL		MENSUAL		ANUAL	
Departamento	Boyacá	Antioquia	Boyacá	Antioquia	Boyacá	Antioquia
Ingresos	\$ 6.719.360	\$ 7.550.080	\$ 26.877.440	\$ 30.200.320	\$ 80.632.320	\$ 90.600.960
Costos de exportación	\$ 2.948.163	\$ 3.117.463	\$ 11.792.652	\$ 12.469.852	\$ 35.377.956	\$ 37.409.556
Costos de ingreso a Japón	\$ 3.646.596	\$ 4.353.555	\$ 14.586.384	\$ 17.414.220	\$ 43.759.152	\$ 52.242.660
UTILIDAD	\$ 124.601	\$ 79.062	\$ 498.404	\$ 316.248	\$ 1.495.212	\$ 948.744

## **7. CONCLUSIONES**

De acuerdo con el estudio realizado se observa que Japón es un país que cuenta con barreras comerciales estrictas, en las cuales se requiere un esfuerzo gubernamental para entablar acuerdos comerciales con Japón que permitan la libre exportación de productos agrícolas, que traigan consigo beneficios para los dos países.

Para el caso de estudio, las normas fitosanitarias impuestas por Japón representan una barrera de entrada al mercado, puesto que, las exigencias de cuarentena limitan al máximo la entrada de productos agrícolas; además, se debe incurrir en gran cantidad de trámites que permitan la correcta certificación del producto, lo que exige cumplir con altos estándares de calidad para superar dichas exigencias e incurrir en gastos adicionales que privan a los agricultores de acceder a éste tipo de mercados. Es importante resaltar que los estándares de calidad no implican un problema para la Uchuva colombiana, pues es precisamente en éste aspecto en el que se obtiene un reconocimiento a nivel mundial; sin embargo, la meta es desarrollar nuevas oportunidades para acceder a nuevos mercados, fortaleciendo la confianza en nuestros productos, de tal forma que se faciliten los trámites en cuanto a documentos y certificaciones de los mismos.

La oportunidad está dada por las condiciones geográficas de Japón y su creciente demanda por productos agrícolas. Japón es un país que no cuenta con los recursos naturales suficientes para abastecer a su población, ya que, sólo el 15% de sus tierras son cultivables, de manera tal, que la agricultura no es un factor fuerte dentro de su economía. Por ende, el país se está viendo obligado a abrir sus puertas comerciales para la importación de estos bienes. Es aquí donde Colombia tiene una gran oportunidad de expandir su mercado de exportaciones agrícolas hacia países como Japón que cada vez representan una mayor demanda de dichos productos; no obstante, para ello se hace necesaria una intervención oportuna por parte del gobierno en el establecimiento de relaciones y acuerdos comerciales con dicho país.

En Colombia, actualmente, la producción de Uchuva representa una actividad que permite el desarrollo de la agricultura por dos factores fundamentales, el primero de ellos es la generación de empleo y, el segundo, la diversificación agrícola que da a sus cultivadores. Al

ser un país tropical, con condiciones óptimas para la producción de Uchuva, y siendo ésta una fruta bastante fructífera durante su ciclo de vida, los cultivos de ésta exótica fruta traen consigo muchos beneficios para sus productores. Al ser una fruta que se cosecha varios días a la semana, y que su producción diaria es abundante, permite que los productores recurran a mano de obra para el proceso de cosecha y post cosecha, generando empleos de manera constante durante el ciclo de vida del cultivo. En segundo lugar, y ligada a la eficiencia de nuestro clima para la producción de nuestro producto de estudio, cultivar Uchuva permite a los agricultores optar por la producción de un nuevo producto dentro de sus cultivos, puesto que es un producto de fácil producción y buenos resultados, teniendo en cuenta además lo exótico y llamativo de la fruta, lo que hace que sea atractiva en el extranjero, permitiendo a su vez una buena salida y venta de la fruta.

Teniendo en cuenta los resultados del análisis de costos y gastos, actualmente los agricultores no cuentan con los recursos económicos para realizar todo el proceso de exportación por sus propios medios, dado que el capital requerido es bastante alto. En cuanto a la comercialización del producto directamente en el lugar de destino, el precio promedio de venta a nivel mundial es de \$16.887, el cual es muy bajo para obtener algún tipo de utilidad. Dado esto, se concluye que los costos de exportación del producto a Japón son bastante altos, lo que genera que el precio de venta deba ser elevado para obtener utilidades con el desarrollo del plan.

Finalmente, actualmente se están promoviendo inversiones gubernamentales con el fin de apoyar al sector agrícola, creando alianzas estratégicas con grandes empresas que exportan productos agrícolas, con el fin de aumentar los niveles de producción, impulsar el sector y permitir que nuestros productos lleguen a nuevos mercados, mercados en donde los costos de entrada no sean tan altos, de forma que se permita tener un negocio rentable y de excelente calidad.

## **8. RECOMENDACIONES**

Como estrategias aplicables para la viabilidad del proyecto de Exportación de Uchuva a Japón se recomiendan ciertas medidas plasmadas a continuación.

En primer lugar es importante entablar relaciones comerciales fuertes con Japón que permitan mayor libertad de exportación de productos nacionales con el fin de obtener mayores beneficios para la agricultura Colombiana, todo esto con el fin de aprovechar al máximo las condiciones de demanda dadas por la escasa agricultura del país de destino.

Respecto a los costos y gastos que implica la exportación, se propone recurrir a aliados o empresas exportadoras, opción más viable y rentable para llevar a cabo el plan de estudio, pues dichas empresas cuentan con el capital y la infraestructura para encargarse de la logística de exportación. Esta opción hace que los productores agrícolas del país se centren en el cultivo, desarrollo y producción de la fruta para luego vendérsela a la comercializadora, de forma que el único gasto en el que incurran sea en el de producción. La Empresa encargada de realizar la exportación, la comercializadora, por su parte, recibe el producto no de uno, sino varios agricultores, lo que le permite realizar envíos a mayor escala, trayendo consigo costos más bajos. Adicional a esto, al ser una empresa especializada en la logística de exportación, los procesos son más ágiles y seguros, puesto que, ya cuentan con la experiencia y trayectoria en el mercado.

Finalmente, según el estudio, se plantea un precio de venta que traiga consigo ganancias, el cual se estima en \$20.998 por Kilogramo de producto. Este precio es más alto que el promedio de venta mundial el cual es de \$16.887, esto dado por los altos costos de exportación a Japón.

## 9. REFERENCIAS

- Agencia de Inteligencia Central (CIA, 2012). *The world fact book, Japan*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2013 de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ja.html>
- AGRONET. (2003). *Cultivo y comercialización de uchuva*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2013, de [www.agronet.gov.co/www/docs\\_si2/Cultivo%20de%20uchuva.pdf](http://www.agronet.gov.co/www/docs_si2/Cultivo%20de%20uchuva.pdf)
- AGRONET, Cifras Agropecuarias y Uso de Suelo, Área, Producción y Rendimiento, Producción nacional por producto. Recuperado el 27 de Septiembre de 2013, de [http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte16\\_2011.aspx?cod=16](http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte16_2011.aspx?cod=16)
- AGRONET, Cifras Agropecuarias y Uso de Suelo, Área, Producción y Rendimiento, Producción nacional por producto. Recuperado el 3 de octubre de 2013, de [http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte14\\_2011.aspx?cod=14](http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/ReportesAjax/parametros/reporte14_2011.aspx?cod=14)
- Banco Mundial. *Índice de desempeño logístico: Total (De 1= bajo a 5= alto)*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2013 de [http://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ?order=wbapi\\_data\\_value\\_2012+wbapi\\_data\\_value+wbapi\\_data\\_value-last&sort=desc](http://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ?order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc)
- Colombia.com. (2011, Junio 21). *La uchuva: una fruta con propiedades terapéuticas*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2013, de <http://www.colombia.com/vida-sana/nutricion/sdi/13374/la-uchuva-una-fruta-con-propiedades-terapeuticas>
- Cosechando Natural. *Tutorado: ¿Qué es y para qué sirve?*. Recuperado el 15 de Octubre de 2013, de [http://www.cosechandonatural.com.mx/tutorado\\_que\\_es\\_y\\_para\\_que\\_sirve\\_articulo43.html](http://www.cosechandonatural.com.mx/tutorado_que_es_y_para_que_sirve_articulo43.html)
- DIAN. *PREGUNTAS FRECUENTES COMERCIO EXTERIO*. Recuperado el 14 de Noviembre del 2013, de [http://www.dian.gov.co/\\_05256ee600727e99.nsf/0/6e355c9c4924739f052570ff00746afl?OpenDocument&Highlight=2,muestras,exportacion%20](http://www.dian.gov.co/_05256ee600727e99.nsf/0/6e355c9c4924739f052570ff00746afl?OpenDocument&Highlight=2,muestras,exportacion%20)
- Estrada, L, Fonnegra, C, Martinez, J. (2010, Agosto). *Plan De Exportación De Piña Deshidratada Con Destino A Alemania*. Universidad de Rosario, Bogotá Colombia.



- FAO. *Características generales de las cadenas de estudio*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2013 de <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1505s/a1505s01.pdf>
- FAO. *Overview of the case study findings*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2013, de <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1505e/a1505e02.pdf>
- FAO. (2006). *UCHUVA (Physalis peruviana)*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2013, de [http://www.fao.org/inpho\\_archive/content/documents/vlibrary/AE620s/Pfrescos/UCHUVA.HTM](http://www.fao.org/inpho_archive/content/documents/vlibrary/AE620s/Pfrescos/UCHUVA.HTM)
- Grupo Aeroportuario de la Ciudad de México, (2012). *55 Aeropuertos más importantes del mund. Pasajeros, movimientos y carga. Septiembre 2011 a Septiembre de 2012*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2013 de <http://www.aicm.com.mx/acercadelaicm/archivos/files/TOP50/TOP50Mundo.pdf>
- HAYASHI, Yuichi. SATO Suguru. OBARA Kakuyu. ITO Kenzo. (2009). *JAPAN, Food and Agricultural Import Regulations and Standards – Narrative*. Recuperado el 18 de octubre de [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Food%20and%20Agricultura1%20Import%20Regulations%20and%20Standards%20-%20Narrative\\_Tokyo\\_Japan\\_8-19-2009.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Food%20and%20Agricultura1%20Import%20Regulations%20and%20Standards%20-%20Narrative_Tokyo_Japan_8-19-2009.pdf)
- Instituto de promoción Exterior de Castilla- La Mancha. *Guía Práctica para la Localización y Resolución de Barreras Comerciales Agroalimentarias en Terceros Países. JAPÓN*. Recuperado el 27 de Septiembre de 2013, de <http://www.ipex.es/www/download/guiasyobservatorios/gbarreras/japon/japon1.pdf>
- La autoridad de los puertos. (2013). *Todos los aeropuertos de Japón*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2013, de <http://airport-authority.com/es/browse-JP>
- La Republica. (2012, Noviembre 28). *Frutas exóticas conquistan el exterior*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2013, de [http://www.larepublica.co/agronegocios/frutas-ex%C3%B3ticas-conquistan-el-exterior\\_26606](http://www.larepublica.co/agronegocios/frutas-ex%C3%B3ticas-conquistan-el-exterior_26606)
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2010). *Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a Japón*. Recuperado el 14 de Septiembre de 2013 de [http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req\\_japon.pdf](http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_japon.pdf)
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2011). *Acuerdo de Asociación Económica entre Colombia y Japón*. Recuperado el 11 de Enero de 2014 de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=3965>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. *Manual del exportador de Frutas, Hortalizas, y Tubérculos en Colombia*. Recuperado el 3 de Noviembre de 2013, de [http://www.cci.org.co/cci/cci\\_x/Sim/Manuales/Productos/Frutas/Uchuva/uchuva\\_Calida d02.htm](http://www.cci.org.co/cci/cci_x/Sim/Manuales/Productos/Frutas/Uchuva/uchuva_Calida d02.htm)

Plan de Exportación de piña deshidratada con destino a Alemania. Universidad del Rosario. Agosto del 2010

Portafolio. (2011, Agosto 21). *Yokohama sigue siendo el principal puerto de entrada a Japón*. Recuperado el 22 de Septiembre de 2013, de [http://www.portafolio.co/detalle\\_archivo/DR-22904](http://www.portafolio.co/detalle_archivo/DR-22904)

PROEXPORT, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oportunidades Comerciales en Japón. 2012.

PROEXPORT. (2013, Mayo 5). *Perfil de logística de exportación a Japón*.

Sociedad portuaria Regional de Buenaventura. *Estadísticas*. Recuperado el 5 de Noviembre de 2013, de [http://www.sprbun.com/informacion-para-comercio-exterior/estadisticas/acumulado\\_ano.php](http://www.sprbun.com/informacion-para-comercio-exterior/estadisticas/acumulado_ano.php)

Sociedad portuaria Regional de Cartagena, Puerto de Cartagena. *Historia*. Recuperado el 5 de Noviembre de 2013, de <http://albatros.puertocartagena.com/opadmco.nsf/vstRefLinkDoc/72F387B7240ACAC1052573B5004DC5A3>

Viboral Televisión. *Desafío agropecuario “El cultivo de la uchuva”*. Recuperado de <http://www.viboraltv.net>. 2013